

Come è composto il mix di vendita della Ditta:

al

Tipologia di Lenti	% Attuale	% Obiettivo Min	% Ottimale	%Ott.Indip.	% Catene
Monofocali					
Antifatica					
Office					
Progressive					
Prismatiche					
Aniseiconiche					
Ipercorrettive					
Lenti correttive da sole					
Lenti correttive Polarizzate					
Lenti correttive per patologie					
Sistemi Telescopici					
TOTALI	100	100	100	100	100
Trattamenti:					
Antiriflesso					
Antigraffio					
UVA-UVB					
Luce Blu					
TOTALI	100	100	100	100	100

Portafoglio Clienti : N. Totale - Ripartito per Regione:

REGIONE	Numero	
TOTALE		

Spett.le ELLE SRL,

Con la presente CONFERMO il nostro interesse per la partecipazione al PROGETTO "OTTICO N.1" una rete di "Centri Ottici Specializzati nelle Tecnologie per la Visione" come specificato e dettagliato nel vostro sito web: www.otticonumero1.it, contestualmente trasmetto in via riservata, il presente questionario debitamente compilato in ogni sua parte, al fine di definire le aree di nostro interesse e quantificare in tal modo congiuntamente il nostro onere economico di PARTECIPAZIONE al progetto.

Distinti saluti

Luogo e Data, _____

Timbro e Firma
Del Legale Rappresentante

DOMANDA N.1

Quali sono i principali OSTACOLI o PROBLEMI che rendono difficile modificare il mix di vendita verso i prodotti con maggiore margine di contribuzione. (In ordine di priorità ed importanza)

RISPOSTA:

DOMANDA N.2

Quali sono i progetti aziendali attuali per migliorare il Mix di vendita?

RISPOSTA:

Luogo e Data, _____

Timbro e Firma
Del Legale Rappresentante