

	Scheda rilevazione qualità percepita dal cliente	Mod. 319	Rev. 3
		Data 31/05/2004	

Codice Cliente rivenditore utilizzatore

Denominazione

Località

Gentile cliente,
indichi il suo giudizio mettendo una X nella casella di corrispondenza. Grazie per la collaborazione.

Significato: S=scadente, A=accettabile, B=buono, O=ottimo

Elenco fattori sui quali misurare il grado di soddisfazione	S	A	B	O
L'Azienda				
a) Capacità di soddisfare le esigenze				
b) Disponibilità e cortesia del personale nei diversi contatti				
c) Professionalità del personale				
d) Facilità di contatto con Ghislandi & Ghislandi				
Prodotti				
a) Gamma dei prodotti offerti				
b) Qualità dei prodotti				
c) Rapporto qualità/prezzo				
d) Documentazione fornita (listini, schede tecniche, cataloghi, ecc.)				
Servizi				
a) Qualità delle consegne (tempi di consegna, professionalità e cortesia del trasportatore, qualità degli imballi)				
b) Supporto tecnico ai prodotti				
c) Assistenza pre-vendita (tempestività nelle risposte, visite dei venditori, ecc.)				
d) Assistenza post-vendita (tempestività nella gestione dei reclami, tempestività nella gestione delle variazioni delle condizioni contrattuali)				
Come giudica il grado di affidabilità della GHISLANDI & GHISLANDI				
Cosa la soddisfa nei rapporti con la G&G	Cosa <u>non</u> la soddisfa nei rapporti con G&G			

Data

Sigla del compilatore