

Perakendeci Omnibus

Perakendecilerin 3 farklı kategoriden 28 farklı
Üretici firma için memnuniyet lm



GAME CHANGERS



Perakendecilerin önde gelen üretici firmalardan memnuniyet düzeyinin belirlenmesi ve üretici firmaların perakendeci ile ilişkideki güçlü ve zayıf yönlerinin tespit edilmesi için Ipsos'un her yıl gerçekleştirdiği omnibus çalışmadır.

Ziyaret edilen perakende noktaları;

- ☐ ● **Tekil Süpermarket**
- ☐ ● **Orta Market**
- ☐ ● **Bakkal**
- ☐ ● **Büfe/Kuruyemişçi**
- ☐ ● **Benzin İstasyonu Marketi**

2006'dan bu yana perakendecinin sesine kulak veriyoruz.



SAĞLADIĞI AVANTAJLAR

1

Sektör Kıyaslaması

Perakendecilerin firmanızdan memnuniyetini rakiplerle ve sektör ortalaması ile kıyaslama imkanı

2

Bütçe Avantajı

Firmanıza özel araştırma yerine çok daha düşük maliyetlerle, çok daha büyük ve güven verici örneklerle araştırma yaptırma olanağı

3

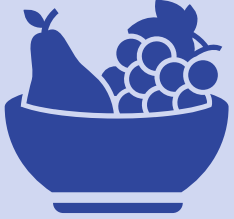
Firmanıza özel soru ekleme imkanı

Firmalar kendilerine ait hususların gizliliğini koruyarak aynı örnekleme kullanmanın avantajlarına sahip olurlar.

Kapsam & Tasarım



KAPSAMDAKİ ÜRETİCİ FİRMALAR



YİYECEK

Danone

Düzey & Tat

Eti

Ferrero

Mondelez

Nestlé

Pepsico Yiyecek

Pinar

Şölen

Tadım

Torku

Ülker



İÇECEK

Coca Cola

Çaykur

Doğuş Çay

İçim

Pepsico İçecek

Sütaş

Efes

Mey İçecek

Pernod Ricard

Tuborg



KİŞİSEL BAKIM & TEMİZLİK

Recckit Benckiser

Colgate

Evyap

Hayat Kimya

P&G

Unilever

SORU FORMU KAPSAMI

Perakende Noktası Profili

- Satışların kategorilere dağılım
- Ürünleri satılan üretici firmalar
- Ürünlerin satın alım kanalı (üretici firma/spot)

Memnuniyet & Tavsiye

- Satışı yapılan üretici firmalardan;
 - Memnuniyet
 - Memnuniyetsizlik nedenleri
 - Tavsiye-NPS

Yeni!

Digital Kullanım Alışkanlıkları

- Online pazar yerlerinden ürün satın alımı
- Tercih edilen pazar yerleri
- Online'dan satın alım yapılan kategoriler

Yeni!

Müşterilere Sunulan Hizmetler

- Ödeme türleri (veresiye, ticket, sodexo vb)
- Eve servis hizmeti
- Eve servis sipariş kanalı (Telefon, WS, SMS vb)

SORU FORMU KAPSAMI

Aşağıdaki sorulara dair değerlendirmeler perakende noktasının kapsamındaki 28 üretici firmadan, ürünlerini yetkili satış distribütörü/üretici firmadan satın aldığı firmalar için yapılacaktır. Değerlendirmelerde 10'lu skala kullanılmaktadır.

Ürün

- Genel olarak “firmanın ürünleri”nden memnuniyet
- Benzer ürünleri satan diğer firmalara göre ürün çeşidinin geniş olması
- Ürün kalitesi
- Ürünlerin ambalajı
- Ürünlerin satış hızı

Sipariş/Sevkiyat/Teslimat

- Genel olarak Sipariş/sevkiyat/teslimat sürecinden memnuniyet
- Şipariş edilen ürünün her zaman üretici firma stoklarında olması
- Siparişlerin ihtiyaca uygun ve eksiksiz olarak alınması
- Siparişlerin faturada belirtilen miktarda ve sürede ulaştırılması
- Online sipariş portalları;
 - Bilinilik
 - Kullanım
 - Memnuniyet

Yeni!

Satış Temsilcisi

- Genel olarak ürünleri getiren dağıtıcı/ satış temsilcisinin tutumu ve hizmet kalitesi
- İşi ile ilgili eğitilmiş ve tecrübeli olması
- İhtiyaç duyulduğu anda alternatif çözüm üretmesi
- Düzenli ziyaret gerçekleştirmesi
- Müşterilerine yeteri kadar vakit ayırması
- Satış temsilcisi değişiminin sık olmaması
- Satış temsilcisinin kibar / samimi iletişim kurması

Fiyat Politikası

- Genel olarak fiyat politikasından memnuniyet
- Ürünlerin alışverişçiye önerilen fiyat seviyesi ve fiyatlandırma politikası
- Toplu alımlarda fiyat indirimi, bedelsiz ürün vb. avantajlar sunulması
- Ürünlerin kar marjı
- İade politikası
- Fiyat değişikliklerinin ve güncel fiyat listelerinin düzenli olarak bildirilmesi

Tanıtım & Eğitim Faaliyetleri

- Genel olarak tanıtım ve eğitim faaliyetlerinden memnuniyet
- Mağaza içi ekipman (dolap, raf, stand) ve görsellik (poster, tabel vb) desteği sağlanması
- Tüketiciye etkili promosyonlarının sunulması (hediye, bantlama, ikinci ürün bedava, fiyat promosyonu vb.)
- Yeni ürün ve tüketici kampanyaları hakkında yeterli bilgilendirmenin zamanında yapılması (Satış yöneticisi, Bayi Yöneticisi, Alan satış müdürü)

Şikayet Yönetimi

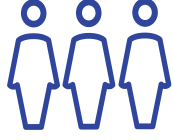
- Genel olarak şikayet yönetiminden memnuniyet
- Şikayet ve problemlerle ilgilenilmesi
- Şikayetiniz ile ilgili yapılan geri bildirimin yeterli/açıklayıcı olması
- Şikayetlere hızlı çözümler sunulması
- Şikayete sebep olan konunun tekrarlanmaması

ARAşTIRMA TASARIMI



Metodoloji

Yüz yüze görüşmeler
(CAPI)



Örneklem

Tekil süpermarket, orta market, bakkal, büfe ve benzin istasyonu marketlerinin sahibi, işletmecisi ya da satın alma sorumlusu ile görüşmeler yapılacaktır.

Görüşmeler Türkiye temsili **30 ilde (Nuts2)** gerçekleştirilecektir.

Toplam 1600 görüşme yapılacaktır.
(yaklaşık 500 alkollü içecek satış noktası)



Zamanlama

Yılda bir kez

2021 yılında saha çalışmasının
Haziran ayında gerçekleştirilmesi
planlanmaktadır.

ÖRNEKLEM NOKTA TİPİ & BÖLGE

%9

Tekil
Süpermarket

%15

Orta
Market

%58

Bakkal

%14

Büfe ve
Kuruyemişçi

%5

Benzin
İstasyonu Marketi

NOKTA TİPİ

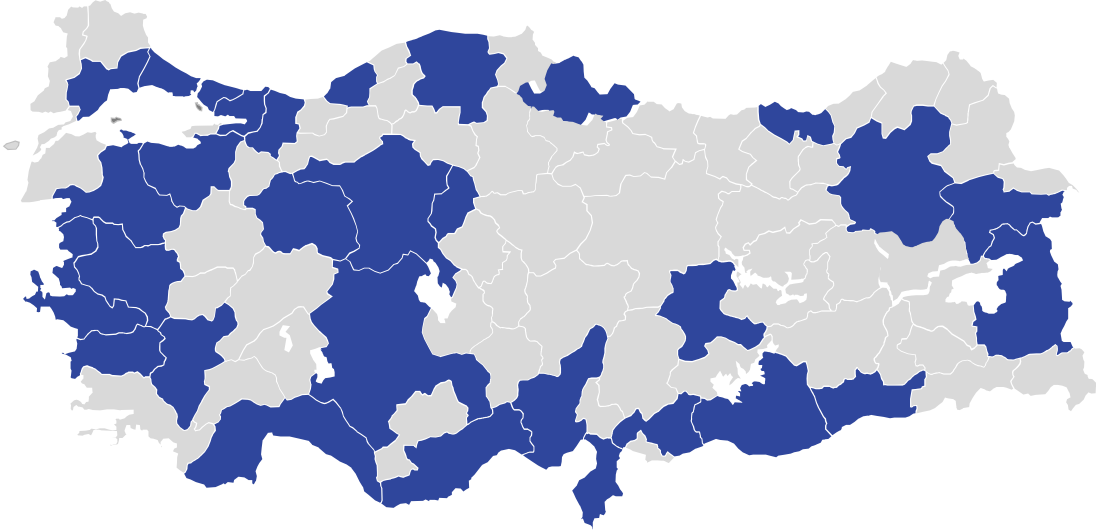
	Planlanan	Gerçekleşen
Toplam	1600	1682
Tekil süpermarket	138	144
Orta Market	223	251
Bakkal	933	969
Büfe/Kuruyemişçi	234	238
Benzin İstasyonu Marketi	72	80

BÖLGE

	Planlanan	Gerçekleşen
Toplam	1600	1682
Akdeniz	205	211
Doğu-G.Doğu Anadolu	305	320
Ege	210	220
İç Anadolu	240	247
Karadeniz	150	150
Marmara	490	534

ÖRNEKLEM İL

Türkiye NUTS2
seviyesinde temsiliyetle
oplam 30 il üzerinden
1600 görüşme



İstanbul	260	16%
Tekirdağ	35	2%
Balıkesir	35	2%
Bursa	60	4%
Eskişehir	20	1%
Kocaeli	50	3%
Sakarya	30	2%
İzmir	90	6%
Aydın	30	2%
Denizli	30	2%
Manisa	60	4%
Antalya	60	4%
Adana	45	3%
Mersin	35	2%
Hatay	65	4%

Ankara	110	7%
Konya	50	3%
Kırıkkale	30	2%
Kayseri	50	3%
Zonguldak	25	2%
Kastamonu	20	1%
Samsun	55	3%
Trabzon	50	3%
Erzurum	25	2%
Ağrı	25	2%
Malatya	35	2%
Van	45	3%
Gaziantep	55	3%
Şanlıurfa	75	5%
Mardin	45	3%

Raporlama



RAPORLAMA

Proje sonunda Ipsos yiyecek, alkollü içecek, alkolsüz içecek ve kişisel bakım & temizlik kategorileri için tek dilde (Türkçe) 4 ayrı rapor hazırlayacaktır.

Raporlarda;

- 28 firmanın genel sıralaması
- Kategoride yer alan firmaların 2020 ile karşılaştırmalı, nokta tipi ve bölge detayında skorlarına yer verilecektir.

Örnek rapor çıktılarına ilerleyen slaytlarda yer verilmiştir.

Kategori raporları;

1. Yiyecek Kategorisi Raporu:

Rapor kapsamındaki firmalar; *Danone, Düzey&Tat, Eti, Ferrero, Mondelez, Nestle, Pepsico Yiyecek, Pınar, Şölen, Tadım, Torku, Ülker*

2. Alkolsüz İçecek Kategorisi Raporu:

Rapor kapsamındaki firmalar; *Coca Cola, Çaykur, Doğuş, İçim, Pepsici ve Süttaş*

3. Alkollü İçecek Kategorisi Raporu:

Rapor kapsamındaki firmalar; *Efes, Mey İçecek, Pernod Ricard ve Tuborg*

4. Kişisel Bakım ve Temizlik Kategorisi Raporu:

Rapor kapsamındaki firmalar; *Reckit Benkiser, Colgate, Evyap, Hayat Kimya, P&G ve Unilever*

ÖRNEK RAPOR ÇIKTILARI

MEMNUNİYET SIRALAMASI – 2019 VS 2020

2019	2020	Fark
Memnuniyet Sıralama	Sıralama Memnuniyet	2020-2019
5,29 8 A firması	1 5,06	-0,23
5,40 3 B firması	2 5,03	-0,37
5,28 9 C firması	3 5,02	-0,26
5,06 26 D firması	4 5,01	-0,05
5,17 18 E firması	5 5,01	-0,16
5,36 5 F firması	6 5,00	-0,36
5,20 15 G firması	7 5,00	-0,20
5,30 7 H firması	8 5,00	-0,30
5,21 14 I firması	9 5,00	-0,21
5,14 20 J firması	10 4,99	-0,15
5,13 21 K firması	11 4,99	-0,14
5,43 2 L firması	12 4,98	-0,45
5,18 16 M firması	13 4,97	-0,21
5,25 13 N firması	14 4,97	-0,28
5,11 22 O firması	15 4,95	-0,16
5,28 11 P firması	16 4,95	-0,33
5,28 10 R firması	17 4,95	-0,33
5,45 1 S firması	18 4,94	-0,51
5,08 24 T firması	19 4,93	-0,15
5,37 4 U firması	20 4,92	-0,24
5,16 19 V firması	21 4,92	-0,45
5,06 27 Y firması	22 4,91	-0,15
5,06 25 Z firması	23 4,91	-0,15
5,30 6 AA firması	24 4,91	-0,39
5,17 17 BB firması	25 4,91	-0,26
5,10 23 CC firması	26 4,90	-0,35
5,25 12 DD firması	27 4,90	-0,20
5,05 28 EE firması	28 4,88	-0,17

Perakendecilerin üretici firmalardan memnuniyet düzeyi bu yıl genel olarak gerilemiştir.

Memnuniyet sıralamasında ilk üç sırada A firması, B firması ve C firması yer almaktadır.

Geçen yıl olduğu gibi bu yıl da EE firması memnuniyet sıralamasında en sona yer almaktadır.

MEMNUNİYET SIRALAMASI – BÖLGE KARŞILAŞTIRMA

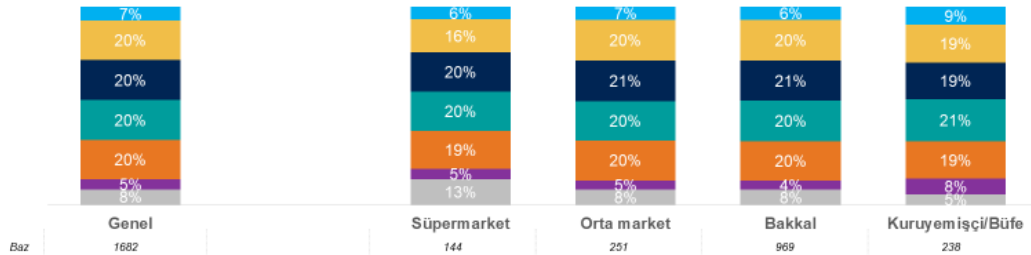
Genel			Akdeniz (baz: 211)	Doğu-G.doğu (baz: 320)	Ege (baz: 220)	İç And. (baz: 247)	Karadeniz (baz: 150)	Marmara (baz: 534)	
Memnuniyet Sıralama	5,06	1	A firması	22	6	5	25	8	1 ★
	5,03	2	B firması	25	1 ★	11	21	3	3
	5,02	3	C firması	7	25	3	2	5	7
	5,01	4	D firması	24	3	12	8	21	11
	5,01	5	E firması	19	5	4	12	15	21
	5,00	6	F firması	1 ★	16	9	3	9	4
	5,00	7	G firması	9	9	20	9	22	6
	5,00	8	H firması	21	20	2	1 ★	16	5
	5,00	9	I firması	2	4	23	19	2	2
	4,99	10	J firması	13	11	7	4	4	20
	4,99	11	K firması	26	13	6	15	1 ★	19
	4,98	12	L firması	14	22	1 ★	6	18	9
	4,97	13	M firması	17	15	21	5	20	10
	4,97	14	N firması	10	8	16	17	14	18
	4,95	15	O firması	12	26	15	7	10	16
	4,95	16	P firması	15	17	14	16	11	17
	4,95	17	Q firması	11	14	28	11	19	8
	4,91	18	S firması	16	19	10	14	23	12
	4,91	19	T firması	23	10	22	13	12	27
	4,92	20	U firması	8	2	17	27	28	14
	4,92	21	V firması	5	23	18	22	26	23
	4,91	22	Y firması	27	27	8	26	13	22
	4,91	23	Z firması	3	21	27	24	7	24
	4,91	24	AA firması	18	7	24	23	24	25
	4,91	25	BB firması	6	12	26	20	25	15
	4,90	26	CC firması	20	24	19	10	17	28
	4,90	27	DD firması	4	18	25	28	27	13
	4,88	28	EE firması	28	28	13	18	6	26

Örnektir!

SATIŞLARIN KATEGORİLERE DAĞILIMI

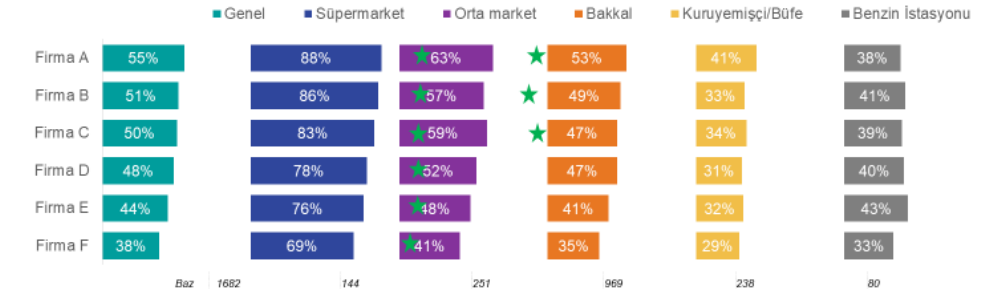
Ürün kategorilerinin satış oranları, perakende noktalarında benzer seviyededir. En çok satılan kategoriler; sigara, atıştırmalık ürünler ve alkolsüz içeceklerdir.

- Bira
- Sigara
- Bisküvi, kek, çikolata gibi atıştırmalık ürünler
- Cips, kuruyemiş gibi atıştırmalık ürünler
- Alkolsüz içecekler
- Bira hariç alkollü
- Diğer



KİŞİSEL BAKIM & TEMİZLİK KATEGORİSİNDE MARKA SATIŞLARI

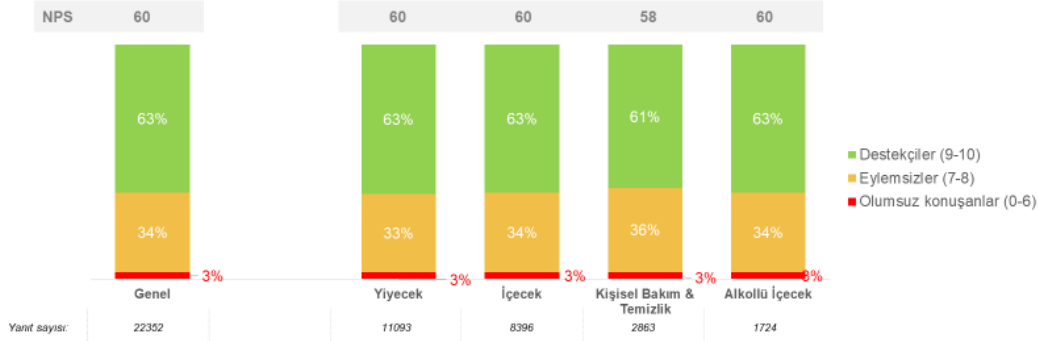
Temizlik ve kişisel bakım kategorisindeki markaların diğer kategorilere göre perakende noktalarında bulunurluğu daha düşüktür ve bu markalar yoğunlukla olarak süpermarketlerde satılmaktadır.



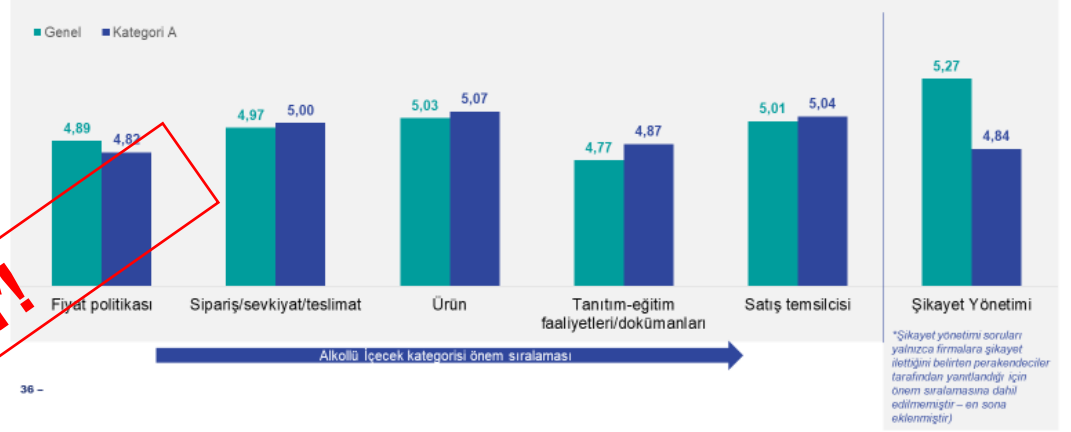
ÖRNEK RAPOR ÇIKTILARI

TAVSİYE - NPS

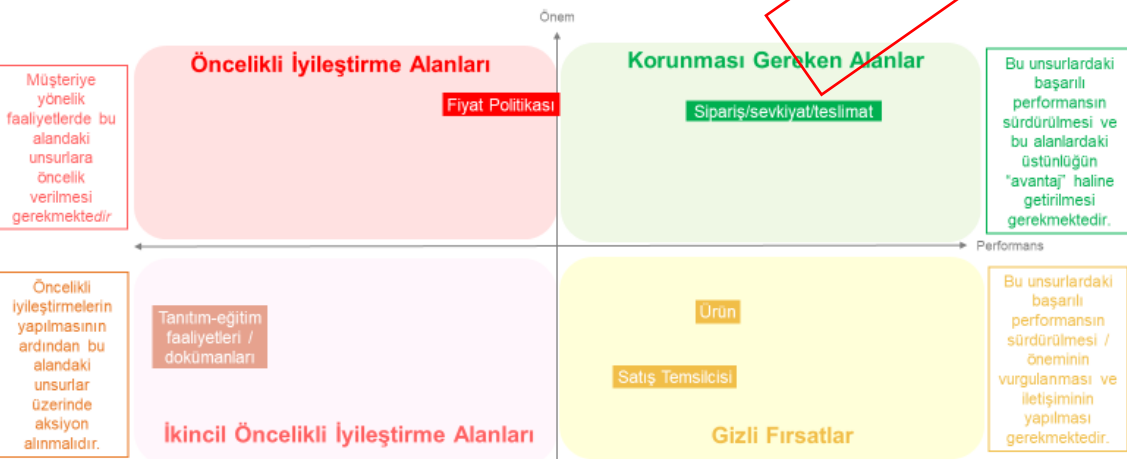
Kişisel bakım ve temizlik kategorisindeki firmaların tavsiye düzeyi diğer kategorilerin gerisindedir.



DENEYİM BOYUTLARI PERFORMANS



AKSİYON HARİTASI



SATIŞ TEMSİLCİSİ DEĞERLENDİRMELERİ KATEGORİ DETAYI

Satış temsilcilerinden en çok memnun olunan firmalar içecek kategorisinde yer almaktadır.

	Genel	Yiyecek	İçecek	Kişisel Bakım ve Temizlik	Alkollü İçecek
Genel olarak ürünleri getiren dağıtıcı/ satış temsilcisinin tutumu ve hizmet kalitesi	5,01	5,00	5,06	4,97	5,04
Müşterilerine yeteri kadar vakit ayırması	5,00	4,98	5,04	4,99	5,03
Satış temsilcisinin kibar / samimi iletişim kurması	5,05	5,04	5,06	5,02	5,06
İşi ile ilgili eğitilmiş ve tecrübeli olması	5,04	5,01	5,06	5,05	5,11
Düzenli ziyaret gerçekleştirilmesi	5,02	5,00	5,04	5,01	5,06
Satış temsilcisi değişiminin sık olmaması	4,97	4,96	4,99	4,98	4,99
İhtiyaç duyulduğu anda alternatif çözüm üretmesi	4,97	4,95	5,00	4,99	5,00
Yanıt sayısı	22352	11093	8396	2863	

*Şikayet yönetimi soruları yalnızca firmalara şikayet iletilen belirlen perakendeciler tarafından yanıtlanmıştır. Analize dahil edilmemiştir.

Analizde Alkollü İçecek kategorisi önem skorları kullanılmıştır.



61 - MD3. Şimdi size ürünlerinizi sattığınız üretici firmaların ürünlerini size getiren satış temsilcisi ile ilgili sorular soracağım. Lütfen okuyacağım ifadeleri 10 çok memnunuz, ve 1 hiç memnun değilim olmak üzere 10 ile 1 arasında puan verebilirsiniz.

↑ Anlamlı olarak daha yüksek



Bütçe & Zamanlama



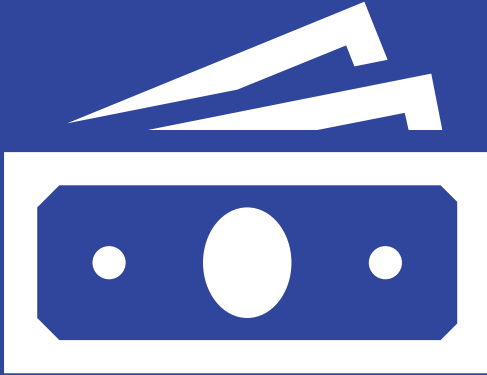


ZAMANLAMA

Ön satış	Haziran ayı
Saha çalışması	Haziran ayı
Rapor teslimi	Ağustos'un ilk haftası

**Zaman planı pandemi koşulları nedeni ile farklılık gösterebilir.
Katılımcı firmalar güncel planlama ile ilgili bilgilendirilecektir.*

BÜTÇE



Standart kategori raporu:

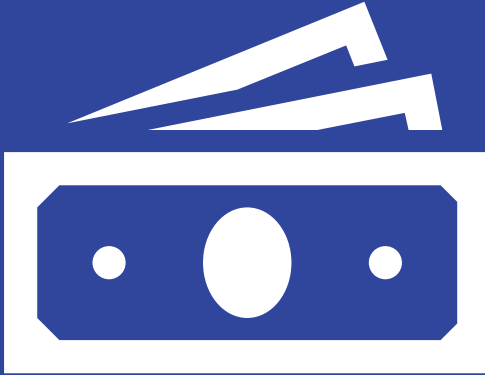
Yiyecek, alkollü içecek, alkolsüz içecek ve kişisel bakım&temizlik kategorilerinden seçeceğiniz 1 adet kategori raporu **30.000 TL + KDV**

Size özel raporlama:

Seçeceğiniz 4 rakip marka ve kendi markanızı içeren size özel raporlama **40.000 TL + KDV** (ek 10 gün süre)

- *Kategori raporları standart olarak hazırlanacak ve özel talepler doğrultusunda herhangi bir revizyon yapılmayacaktır.*
- *Ek talepler opsiyonel bütçe kapsamında tablo formatında paylaşılacaktır.*

BÜTÇE



Opsiyonel bütçeler

Projeye firma ekleme	5.000 TL + KDV
Sunum	2.000 TL + KDV
İngilizce Rapor Çevirisi	4.000 TL + KDV
Soru ekleme	Evet/Hayır sorusu: 2.400 TL + KDV Açık uçlu soru: 3.000 TL + KDV Grid soru ekleme: 1.200 TL + KDV
Ek tablo	Mevcut datada satın alınan rapor kapsamındaki firmalar için ek tablolar: 2.000 TL + KDV Satın alınan rapor kapsamındaki firmalar için dataya ekleyeceğiniz kırılımlarda (size özel bölge, satış temsilcisi tanımları vb.) ek tablolar: 2.500 TL + KDV

Ipsos Hakkında



TÜRKİYE'DE IPSOS; SEKTÖR LİDERİ

KURULUŞ

2001

200+

MÜŞTERİ



500'E YAKIN ÇALIŞANI İLE

**TÜİK'den sonra
en geniş
araştırma
kadrosu**



ÜLKEDE ARAŞTIRMA



**Kantitatif, Kalitatif, Big
Data ve Nöropazarlama
uzmanlığı**



**İleri teknoloji ile donatılmış
CAPI, CATI, Kalitatif
Stüdyolar ve Reklam
Araştırmaları
Laboratuvarı**

**Uzmanlığa dayanan
organizasyon yapısı;**

- Brand Health Tracking
- **Customer Experience**
- Healthcare
- Innovation
- Ipsos UU
- Market Strategy & Understanding
- Channel Performance
- Social Intelligence Analytics
- Public Affairs
- Observer



DENEYİM ARAŞTIRMALARINDA UZMAN PROJE EKİBİ

Handan Aksoy

Ipsos CX
Manager
Handan.aksoy@ipsos.com
+90542 577 3990
+90216 587 1272



Burcu Aydın

Ipsos CX
Senior Project Executive
Burcu.aydin@ipsos.com
+90216 587 1212



Ahsen Peker

Ipsos CX
Senior Project Executive
Ahsen.peker@ipsos.com
+90216 587 1746



Neslihan Bayrak

Ipsos CX
Senior Project Executive
Neslihan.bayrak@ipsos.com
+90216 587 1042



Yağmur Kök

Ipsos CX
Business Analyst
Yagmur.kok@ipsos.com
+90216 587 1204



ÖDEME PLANI VE DİĞER HUSUSLAR

- Teklif bütçesi araştırma amaçlarını tamamen karşılayacak olan en çok 15 dakika ve en çok 3 adet açık uçlu soru içeren CATI/CAWI yöntemi ile uygulanacak soru formu için geçerlidir. Bu teklif içeriği ve bütçesi teklifin verildiği tarihten sonraki 30 gün için geçerlidir. Bu süreyi aşan zamanlar için Ipsos teklifin içeriği ve bütçesini revize etme hakkına sahiptir.
- Belirtilen bütçenin % 50'si araştırma teklifinin kabulünde kalan miktar ise araştırma raporunun tesliminde faturalanacaktır. Ödemeler fatura kesim tarihinden itibaren en geç 10 gün içerisinde Ipsos' un faturada belirtilen banka hesabına yatırılması talep edilmektedir.
- USD veya Euro türü sözleşmelerde Merkez Bankası Efektif Satış kuru baz olarak alınmaktadır.
- Ödemelerin; fatura ibraz tarihini takiben 10 gün içinde gerçekleşmemesi durumunda aylık %3 vade farkı uygulanacaktır. Ödemelerin aksaması durumunda Ipsos hizmetlerini durdurma yetkisine sahiptir. Projenin durması sonrası geçen süre sonrası tekrar devamı durumunda gecikme süresi proje sürecine eklenir.
- Proje, teklifin kabulünden sonra ve saha çalışması başlamadan önce iptal edilirse bütçenin %25'i, saha çalışması başladıktan sonra iptal edilirse %50'si, saha çalışması tamamlandıktan sonra iptal edilirse ise toplam proje bütçesinin %70'i fatura karşılığı talep edilir.
- Hizmetlerin doğası gereğince araştırma çalışması bilimsel örnekler ve istatistiklere göre ele alınmakta ve uluslararası ESOMAR, ISO20252 ve ulusal GAB (Güvenilir Araştırma Belgesi) uyarınca hazırlanmaktadır. Verilen hizmetin doğası (ya da içeriği), birtakım örneklerle ve bilginin istatistiksel olarak işlenmesine dayandığından, Ipsos, teslim edilen raporların ya da içeriğindeki verilerin doğruluğunu, araştırmanın tasarımına bağlı olarak belirli bir güven aralığı çerçevesinde garanti eder, pazarın bütününe aynen ve tam olarak yansıttığını garanti etmez.
- Müşteri, Ipsos tarafından adına yapılacak ürün yahut tasarım testi çalışmalarından dolayı Ipsos'un maruz kalacağı tüm zararlarından sorumlu olacağını şimdiden kabul eder.

YÜKÜMLÜLÜKLER

Ipsos yükümlülükleri

- Projenin her iki firmanın da mutabık olduğu süreler dahilinde belirtilen zamanda teslim edilmesi.
- Proje raporunun teklifte belirtilen kapsam ve örnekleme sunulması.
- Rapor teslimi ve her iki tarafın mutabık kalacağı sunum sonrası ile Ipsos'un yükümlülüğü sona erer.
- Teklif aşamasında belirlenen raporlama dili dışında bir dil talebinde ek bütçe talep edilir.
- Teklif kapsamı dışında kalan analiz isteklerinde ek bütçe talep edilir.
- Teklif aşamasında belirtilen soru formu uygulama süresi ve/veya açık uçlu soru sayısının değişmesi durumunda Ipsos teklif bütçesini ve proje süresini revize etme hakkına sahiptir.
- Müşteri tarafından kontrol veya eğitim amaçlı yapılacak saha ziyaretlerine eşlik edilmesi.

Gizlilik ve Kişisel Verilerin Korunması yükümlülükleri

- Ipsos bu proje kapsamında müşteri tarafından verilmiş her türlü ticari ve teknik bilgi, adres, isim ve firma bilgileri ile firmamızca derlenen verilerin ve nihai araştırma raporunun üçüncü kurum – şahıslarla paylaşılmamasını taahhüt eder.
- Firmanız; Ipsos'un izni olmadan sunulan bu teklifi, analizleri - proje modellerini ve araştırma sonuçlarını kısmen veya tamamen Ipsos'un izni olmaksızın medya da dahil üçüncü bir kurum/kişi medya ile paylaşamaz. Ipsos tarafından paylaşıma müsaade edilmesi halinde ise bu paylaşım ancak Ipsos'un ismi belirtilmek suretiyle yapılabilir.
- Firmanız; araştırma projesi çerçevesinde Ipsos'a verdiği kişisel bilgileri, Ipsos'a açıklama ve devretme yetkisi olduğunu beyan eder. Müşteri bu çerçevede Ipsos'un doğacak zararlarından sorumlu olacağını şimdiden kabul eder.

Firmanız yükümlülükleri

- Çalışma kapsamında elde edilmesini öngördüğü konuları iletmek.
- Çalışma içeriğine bağlı olarak projede kullanılacak, adres listesi, test veya örnek ürün, hediye vb materyallerin tüm sorumluluğu.
- Kullanılacak materyallerin, saha çalışması başlangıç tarihinden 3 gün öncesi Ipsos' un belirteceği adrese iletilmesi. Gecikmelerin proje sürecine eklenmesi.
- Kontrol veya eğitim amaçlı yapılacak saha ziyaretlerinde İstanbul için 24 saat, İstanbul dışı illerde ise 48 saat önceden Ipsos Müşteri Temsilcini haberdar ederek birlikte saha ziyareti için Ipsos Müşteri Temsilcisiyle tarih belirlemek

PROJE KABULÜ

- Teklifimizin kabulü durumunda firmamız tarafından onaylanmış 2 nüsha teklif hazırlanarak tarafınıza sunulacaktır. Teklifimizin işlerlik kazanması için hazırlanan tekliflerden birinin firmanızı temsilen imza atma yetkisi olan kişi(ler)ce onaylayarak Ipsos'a gönderilmesini rica ederiz.
- Firmanız teklif imza tarihini / işin kabulünü takiben 1 hafta içinde Satın Alma (PO) Formunu üretmek ve Ipsos'a saha başlangıcından önce iletmele yükümlüdür.

Perakendeci Omnibus Araştırması		
Şirket	Ipsos Araştırma ve Danışmanlık Hizm. A.Ş.	Firmanız
İsim Soyisim	Ahmet Bütüner	
Unvan	CEX Service Line Leader	
Tarih		
Kaşe / İmza		

KALİTE



- Bütün araştırmalarımızda ICC/ESOMAR uluslararası Pazarlama ve Sosyal Araştırmalar kurallarına bağlı olarak çalışır ve projelerin her aşamasında bu kuralların belirlediği standartlara uyum sağlarız.
- TÜAD (Türkiye Araştırmacılar Derneği) bünyesindeki bütün kalite girişimlerini destekleriz
- Güvenilir Araştırma Belgesi (GAB), ISO 20252 ve ISO 9001:2015 sahibiyiz

IPSOS HAKKINDA

Ipsos, 18.000'den fazla çalışanıyla 90 ülkede var olan, dünyanın üçüncü en büyük piyasa araştırma şirkettir.

Araştırma uzmanlarımız, analistlerimiz ve bilim insanlarımız; vatandaşların, tüketicilerin, hastaların, müşterilerin veya çalışanların eylemleri, görüşleri ve motivasyonları hakkında doğru bir anlayış ve güçlü içgörüler sunan çeşitli uzmanlık alanlarında özgün beceriler geliştirmişlerdir. 75 farklı iş çözümümüz; anketlerimizden, sosyal medya takibinden ve kalitatif ya da gözlemsel tekniklerden gelen temel verilere dayanmaktadır.

Sloganımız – “Game Changers” – 5,000 müşterimizin, derinden değişen dünyada daha kolay ilerlemesine yardımcı olma tutkumuzu özetlemektedir.

1975 yılında Fransa’da kurulan Ipsos, 1 Temmuz 1999’dan beri Paris Euronext Borsası’na kotedir. Şirket, SBF 120 ve Mid-60 endeksi kapsamındadır ve Deferred Settlement Service (SRD) için uygundur.

GAME CHANGERS

Hızla değişen dünyamızda, sağlam kararlar almak için güvenilir bilgiye olan ihtiyaç hiç olmadığı kadar fazla.

Ipsos’da biz müşterilerimizin bir veri sağlayıcısından daha fazlasına ihtiyacı olduğuna inanıyoruz. Onların doğru ve ilgili bilgiyi üretebilen ve bunları aksiyona dönük gerçeklere dönüştürebilen iş ortaklarına ihtiyaçları var.

İşte bu nedenle bizim tutkulu ve meraklı uzmanlarımız, en net ölçümleri sağlamakla kalmayıp; Toplum, Pazarlar ve İnsanlarla İlgili Gerçek Bir Anlayış sunmak üzere bu ölçümleri şekillendiriyor.

Bunu yapmak için de en iyi bilim, teknoloji ve uzmanlığı kullanıyor ve yaptığımız her işte güvenlik, yalınlık, hız ve içerikte sağlamlık prensipleriyle hareket ediyoruz.

Böylelikle müşterilerimiz daha hızlı, daha akıllı ve daha cesur hareket edebiliyor.

Sonuç olarak, başarının en yalın gerçekliği şudur: **Emin olduğunuzda daha iyi hareket edersiniz.**

YASAL UYARI

© 2021 Ipsos – Tüm hakları saklıdır.

Bu teklif ve içerikleri ile ilgili tek hak sahibi Ipsos'tur. Bu teklifte bahsi geçen veya bu tekliften kaynaklanacak, Ipsos ticari markaları, teknolojileri, metodolojileri, analizleri ve uzmanlıkları ile ilgili her türlü telif hakları ve diğer haklar sınırlama olmaksızın Ipsos'a aittir. Bu teklifin gönderildiği kişi bunu gizli tutmak ve herhangi bir üçüncü kişi ile bu teklifin tamamını veya bir kısmını Ipsos'un yazılı oluru olmadan paylaşmama sorumluluğunu üstlenmiş olur. Teklifi alan kişi bu teklifi kendi veya bağlı olduğu firmasının ihtiyaçları doğrultusunda ve Ipsos'un teklif sunmuş olduğu hizmetleri değerlendirme amaçlı kullanacağı sorumluluğunu üstlenmiş olur. Bahsi geçen amaçlar dışında kullanıma izin verilmez.

Teşekkürler

Detaylı bilgi ve iletişim:

Handan Aksoy
handan.aksoy@ipsos.com

Burcu Aydın
burcu.aydin@ipsos.com



GAME CHANGERS

