

کاربرگ مقایسه‌ی نمایندگی

از این کاربرگ برای تعیین بهره‌دهی هر یک از نمایندگی‌هایی که در نظر دارید، استفاده نمایید. هر پرسش را پاسخ دهید، و نمره‌ای از ۱ تا ۳ به هر پرسش اختصاص دهید، که ۳ بالاترین نمره است. پس از اتمام، هر ستون را جمع بزنید. نمایندگی که بالاترین نمره را کسب کند، بهترین خواهد بود.

امتیازات			
۳	۲	۱	سازمان دهی نمایندگی
			آیا واگذارنده سابقه خوبی دارد؟
			آیا رهبران اصلی نمایندگی در صنعت مورد نظر تخصص دارند؟
			وضعیت مالی واگذارنده را ارزیابی کنید.
			بررسی واگذارنده در مورد نماینده خود تا چه حد کامل است؟
			سوددهی واگذارنده و نمایندگی‌های آن را ارزیابی کنید.
			مجموع هر ستون
۳	۲	۱	کالا یا خدمات
			آیا برای کالا یا خدمات تقاضا موجود است؟
			کالا و خدمات تا چه حد فصلی هستند؟
			آیا فروش در این صنعت قوی است؟
			کالا یا خدمات را در مقایسه با رقبا نمره دهی کنید.
			آیا کالا یا خدمات به صورت رقابتی نرخ گذاری شده‌اند؟
			توان بالقوه رشد این صنعت تا چه اندازه است؟
			مجموع هر ستون
۳	۲	۱	ناحیه‌ی بازار
			آیا حوزه‌های انحصاری ارائه می‌شوند؟
			آیا می‌توانید در حوزه خود نمایندگی بفروشید؟
			ظرفیت فروش حوزه‌ی مورد نظر خود را ارزیابی کنید.
			آیا رقابت در این حوزه شدید است؟
			نمایندگی‌هایی که در نزدیکی این حوزه قرار دارند، تا چه حد موفقند؟
			مجموع هر ستون
۳	۲	۱	قرارداد نمایندگی
			آیا هزینه‌ها و حقوق مربوط به امتیاز مناسب هستند؟
			شرایط تمدید، فسخ و انتقال قرارداد چگونه است؟
			اگر واگذارنده، خرید تجهیزات خصوصی را الزام می‌کند، این کار چقدر کارآمد است؟
			آیا سقف فروش سالیانه‌ای که واگذارنده شما را به آن ملزم می‌کند مناسب است؟

مجموع هر ستون			
۳	۲	۱	پشتیبانی از نمایندگی
			آیا واگذارنده شما را در انتخاب محل، مذاکرات اجاره و ساختار انبار کمک می کند؟
			آیا برنامه آموزشی موثر است؟ آیا واگذارنده برنامه های آموزشی دارد؟
			آیا واگذارنده افراد واجد شرایط را حمایت مالی می کند؟
			آیا راهنماها، بسته فروش، سیستم حسابداری و خرید ارائه می شوند؟
			آیا واگذارنده از تبلیغاتی که نماینده هم در آنها شرکت می کند، حمایت مالی می نماید؟
			برنامه های تبلیغاتی و پیشبردی واگذارنده تا چه حد موثرند؟
			آیا واگذارنده قراردادهای ملی مناسبی برای کالا و خدمات دارد؟
مجموع هر ستون			
			مجموع نمره ها