

## Fragebogen - Großkundenrabatt

### Absender:

	Vor & Nachname *
	Strasse & Hausnummer *
	PLZ & Ort *
	email Adresse oder Fax Nummer *
	Tel. Nummer
	UID Nummer (optional)

alle mit \* gekennzeichnete Felder sind Pflichtfelder und werden für die Kundenstammdaten benötigt

### Selbsteinschätzung zu Bedarf / Produktgruppen / Ergänzungsartikel

a) Wie hoch schätzen Sie das jährliche Einkaufsvolumen (in Euro inkl. Mwst) ab, welches durch unser derzeitiges Angebot abgedeckt werden könnte.

\_\_\_\_\_ Euro (inkl. Mwst.)

b) Für welche Produktkategorien interessieren Sie sich vorwiegend und wie hoch wird der Anteil am gesamten Einkaufsvolumen sein ?

<b>Verbindungstechnik</b>	wie Holzschrauben, metrische Schrauben, Muttern, Scheiben,...	_____	in %
<b>techn. Kunststoffartikel</b>	wie Lamellenstopfen, Stellfüße, Griffe, Klemmhebel,...	_____	in %
<b>Nägeln, Klammern</b>	wie Drahtstifte, Sparrennägel, Stahlnägel gehärtet,...	_____	in %
<b>Dübel, Anker</b>	wie Nypondübel, Bolzenanker, Schraubanker, Fassadendübel,...	_____	in %
<b>Nieten</b>	wie Blindnieten, Blindnietmutter,...	_____	in %
<b>Holzverbinder, Beschläge</b>	wie Konstruktionswinkel, Balkenschuhe, Pfostenträger, Lochplatten,...	_____	in %
<b>Seile, Ketten</b>	wie Edelstahlseile, Kunststoffseile, Seilzubehör,...	_____	in %
<b>Chemie</b>	wie techn. Sprays, Silikon, Kartuschenkleber,...	_____	in %
<b>Werkzeuge</b>	wie Bohrer, Trennscheiben, Handwerkzeuge,...	_____	in %
<b>Betriebsbedarf</b>	wie Klebebänder, Handschuhe, Schutzausrüstung, Ordnungssysteme,...	_____	in %

**Auflistung sollte in Summe 100% ergeben**

c) Wie häufig würden Sie voraussichtlich bestellen (zutreffendes Ankreuzen "X")

ca. 1 x pro Woche:       ca. 1x pro Monat:       ca. 1x pro Quartal:

d) Welche Artikel wären für ihre Anwendung noch interessant bzw. welche Artikel sollten noch in unser Sortiment aufgenommen werden?

**Bitte den ausgefüllten Fragebogen nun an shop@schraubenking.at oder per Post an: Schraubenking GmbH z.Hd. Verkauf, Gallenberg 17C, 4950 Altheim, Österreich senden.**