

BUSINESS WRITER

Lista pytań do badania Buyer Persona:

1. Jak Pan/Pani ocenia naszą ostatnią realizację?
2. Ok, przenieśmy się do momentu, kiedy skontaktowaliśmy się z Wami po raz pierwszy, prezentując naszą ofertę. Spotkaliśmy się i rozmawialiśmy. Co się później wydarzyło?
3. Co było potem?
4. Jak Pan/Pani porównywał(a) oferty?
5. I co potem Pan/Pani zrobił(a)?
6. A na końcu jak Pan/Pani wybrał(a)?
7. Czy było coś jeszcze, że zdecydowaliście się rozpocząć współpracę z nami?
8. Czy ktoś jeszcze współdecydował o wyborze?
9. Poza wyborem dostawców ..., czym jeszcze zajmuje się Pan/Pani w firmie?
10. Jeżeli mógłbym ułatwić Panu/Pani pracę, co mogę zrobić?
11. Czy można zrobić coś jeszcze?
12. Dla mnie największym wyzwaniem przy realizacji zleceń dla ... jest ..., a jak to jest u Was, co jest najtrudniejsze?
13. Co można poprawić/usprawnić w takiej firmie jak nasza, zajmującej się ...?
14. Czy jest coś jeszcze?
15. Jaki istotny koszt, związany z naszą współpracą, mogę pomóc zredukować?
16. A czy mogę pomóc w zwiększeniu przychodu, zysku? W jaki sposób?
17. My nie współpracujemy z firmami, które ..., bo A jak to jest u Was, co od razu zniechęca do współpracy?
18. Jest taki portal branżowy ..., czy korzystacie z niego? Gdzie szukał(a) Pan/Pani informacji o takich produktach/usługach jak nasze?
19. Gdzie jeszcze poszukujecie informacji? Jakie gazety, portale, wydarzenia, eksperci są interesujący?
20. O czym chętnie Pan/Pani przeczyta w wolnej chwili?

Sprawdź na: businesswriter.pl/buyer-persona/