

Jak dobře znáte své zákazníky?



Do you know your customers well?

Profituje ze zpětné vazby klientů

Současná ekonomická situace nutí řadu podnikatelských subjektů a institucí nejen k větším úsporným opatřením, ale i k přehodnocování svých podnikatelských záměrů, většímu monitoringu konkurence a zájmu o klienty.

5 důvodů pro zákaznický průzkum?

Dokažte svou převahu nad konkurencí

Lepší produkty a služby na základě většího zájmu o zákazníky, posílení zákaznického servisu či získání kvalitní a konstruktivní zpětné vazby od klientů dávají větší šance na úspěch podnikatelského subjektu v boji s velkou konkurencí.

Impulzy pro rozvoj společnosti

Díky konstruktivní zpětné vazbě máte možnost neustále zlepšovat interní i externí procesy, produkty a služby Vaší společnosti a pružně reagovat na požadavky trhu. Výsledky mohou také sloužit jako podpůrný materiál pro interní audit.

Dlouhodobý vztah se zákazníkem

Díky zákaznickému průzkumu zjistíte, co Vaši zákazníci očekávají, zda-li jste naplnili či předčili tyto představy a v čem tkví Vaše nedostatky. Výsledky napomohou k vytvoření předpokladů pro udržení a zlepšení dlouhodobých vztahů se zákazníky.

Marketingový nástroj

Zákaznický průzkum Vám může posloužit jako cílený marketingový nástroj, díky kterému získáte možnost oslovit nové zákazníky či posílit a upevnit své postavení na trhu. Spokojený zákazník je Vaší nejlepší reklamou.

Nové cíle pro tržní segmenty

Informace získané prostřednictvím průzkumu mohou často vytvořit potřebnou evidenci pro stanovení cílů vůči stávajícím i potenciálním zákazníkům.

Rozvoj zaměstnanců

Informace získané prostřednictvím průzkumu mohou poukázat na silné a slabé stránky, posloužit jako jedno z kritérií při hodnocení výkonnosti klíčových zaměstnanců a nastavení adekvátního systému odměňování.

Zeptejte se i Vy na názor Vašich zákazníků!

Více tipů na našich internetových stránkách.
Kontaktujte nás pro více informací:

nově i v češtině

Benefit from your customer's feedback

The current economic climate is driving many businesses not only to cut costs but to revise overall business plans, intensify competitor monitoring, and last, but not least, pay particular attention to retaining existing customers.

5 reason to conduct a customer survey

Move ahead of your competitors

Better quality products and services as a result of understanding customer's perception of performance could help to retain them in the current difficult times and could win more business from them.

Inspiration to improve products/services

Constructive feedback encourages your business to improve internal and external processes in order to make your products/services more attractive. Survey results also serve as a supportive material to accompany internal audits.

Loyal customers

What do your existing customers expect? Do you meet or exceed those expectations? In which areas does your care fall short? The results may point to changes that could excite your customers.

Marketing tool

Customer surveys often serve as a useful marketing tool. Who would not want to share

the positive results and who does not like to have their opinion sought? A happy customer is the best advert you can ask for.

New targets for market segments

Survey results often produce evidence for setting new targets for existing and prospective markets. Markets keep changing; your business must keep up with them.

Developing staff

Evaluating sales and other company staff helps you to better judge their performance and to adjust incentives if needed. Surveys provide evidence of strengths and weaknesses.

Ask your customers what they think!

See our new website for more tips.
Get in touch for more information:

