



Компанијата која што ги разбира своите купувачи и нивните потрошувачки навики може да продава поефикасно во споредба со конкуренцијата, може да таргетира нови клиенти и да ги идентификува новите можности. **Спроведувањето на Customer Research за лојалност, задоволство и услуга може значајно да допринесе за развојот на Вашиот бизнис.** Доколку знаете како Вашите постоечки и потенцијални клиенти ги донесуваат своите одлуки при купувањето, можете да ги адаптирате Вашите методи кон нивните потреби.

Информациите за возраста, полот, работата, приходите, животниот стил и ставовите на Вашите купувачи можат значајно да Ви помогнат во градењето на Вашите маркетиншки и продажни планови. Доколку го знаете нивното мислење за Вашите производи и услуги и како Ве оценуваат во однос на конкуренцијата имате можност да ја подобрите и унапредите Вашата бизнис понуда.



Разбирањето на пазарните трендови е важно ако сакате да го достигнете врвот во Вашиот бизнис и да останете конкурентни. Исто така морате добро да ја познавате конкуренцијата и да бидете свесни што тие прават, како би можеле да ги предвидите нивните следни чекори и да ги искористите нивните слабости.

Во текот на овој месец ја спроведуваме кампањата Месец на добри одлуки* и овозможуваме значајни придобивки за следните истражувања:



Супер продавач



Mystery shopping истражувањето Ви овозможува да дознаете како Вашите вработени се однесуваат кон купувачите во моментот кога се донесува одлука за купување (Moment of Truth). По пат на симулација на реално купување, ќе дознаете колку ги почитуваат Вашите стандарди, колку го познаваат производот што го нудат, како им пристапуваат на купувачите и како им продаваат. Кога ќе го искористите истиот принцип кај конкуренцијата, ќе добиете непроценливо важни информации како да го модификувате пристапот насочен кон купувачите со цел зголемување на нивното задоволство и зголемување на продажбата.

SWOT Research е единствен на пазарот кој во пакетот „Супер продавач“ нуди **4 часа бесплатен персонализиран тренинг за „Продажни вештини“** врз основа на областите кои се идентификувани за унапредување во спроведеното истражување.

„Intercept“ интервју



Истражување на пазарот на местото на купувањето, кое ќе Ви помогне да дознаете повеќе за менталниот склоп на купувачите, зошто го купиле одредениот производ, како донеле одлука за купување, колку размислувале пред да се одлучат, што најмногу влијаело на нивната одлука и останатите клучни параметри, кои ги донеле купувачите до заклучок да ги инвестираат своите пари во дадениот производ. Овие информации ќе Ви помогнат да ги адаптирате своите продажни стратегии на основа на желбите на купувачот, пакувањето на производот, позиционираноста на производот на полицата или цената.

CATI – компјутерски асистирани телефонски интервју



Истражување кои Ви овозможува на најбрз начин да ги соберете информациите за пазарот и да ги интегрирате во од Вашите тековни стратегии, со можност да одговорите на брзите промени кои секојдневно се случуваат на пазарот.

Искористете ја можноста веднаш да спроведете професионално, брзо и веродостојно истражување по најповолни цени на пазарот!
Нарачајте во текот на овој месец и добијте попуст дури од 33% на редовната цена

* Кампањата „Месец на добри одлуки“ важи за склучување договор за истражување во јули 2012 г. и авансно плаќање на 50% од вредноста на истражувањето. Истражувањето може да се спроведе во рок од 3 месеци по склучувањето на договорот.