



שאלון לסקר לקוחות ומתחרים

===== בחירת הרשימה למי תקשרים? =====

אפשר לקהל רחב, לפי חלוקה גיאוגרפית ודמוגרפית שדומה לעם ישראל, ואפשר גם בהחלט ללקוחות קיימים של משכל, הרי בדרך כלל לקוחות עתידיים יהיו דומים ללקוחות של העבר, ויהיו להם עדפויות דומות. אך במקרה זה אני משאיר זאת בידיכם.

===== תשובות לשאלות קשות של מרואיינים =====

הערה: בגירסא האנגלית תמצאו תשובות לשאלות שונות העלולות לצוץ, בגדול אלה הן:

איך קיבלת את המספר שלי? יש לנו מחלקת מחקר שיש להם מאגרי מידע, והם מכינים לי רשימות

איזה שי אקבל? תלוש שי שנותן לך מתנה מהתחום של ????????, במשרד מטפלים בזה, אינני עוסק בזה, אנשים בדרך כלל נהנים מזה.

===== תמליל לראיון טלפוני לסקר שוק =====

שלום, שמי שרי ?????????????????? אנחנו יוצעים עסקיים. אנחנו עוזרים ללקוח במגזר החרדי, אפשר לשאול אותך -2
3 שאלות? זה ייקח 2 דקות, רוב האנשים נהנים מזה, אשמח לשלוח לך תלוש שי ?????????? עבור הזמן שלך? זה
מאוד יעזור לי בעבודה, בסדר?

טוב, שאלה ראשונה:

נניח שאני פותחת עסק חדש ומעוניינת בייעוץ עיסקי שמכיר את השוק החרדי מי את מכירה באיזור? לאן אפשר
ללכת?

חנות א', "כן מי עוד?"

חנות ב', "כן מי עוד?"

חנות ג', "כן מי עוד?"

חנות ד', "כן מי עוד?"

בקשר לראשונה, מה שמה? כן, חנות א'

מה טוב לגבי הראשונה? במה היא חזקה? מה טוב אצלה? מה פחות?

בקשר לשניה? חנות ב'?

מה טוב לגבי ב'? במה הם חזקים? מה טוב אצלם? מה חלש?

בקשר לשלישית? חנות ג'?

מה טוב לגבי ג'? במה הם חזקים? מה טוב אצלם? מה חלש?

וכו'

תודה זה מצוין, עזרת לי מאוד, שאלה אחרונה:

אם משהו רוצה להיות יועץ עיסקי, מה הוא צריך לעשות כדי להתפרנס, כדי שיבואו אליו?

מה עוד?

מה עוד?

תודה רבה, מאוד עזרת לי. אשמח לשלוח לי תלוש שי ?????????? , לשלוח לך?

(אם אומר: "לא תודה", אז אומרים שוב פעם תודה, מאוד עזרת לי, שיהיה לך המשך יום טוב, תודה ושלום.)

אם אמר כן: אז אומרים: בשמחה, אל שם מי לשלוח? לאיזה כתובת (אפשר לדואר רגיל או לאימייל)? יופי זה כבר יצא
אליך, שוב תודה, ושלום.

===== איך לרשום את התוצאות של הראיון הטלפוני =====

את רשימות האנשים יש לסמן כך:

מספר "מת" למחוק את השורה

מספר עם משיבון – לא להשאיר הודעה, לחזור אליו מאוחר יותר

מספר ששוחחנו עם האדם – לרשום ליד המספר עיגול, ובתוכו מספר סידורי (מ-1 והלאה)

בטופס התשובות יש לרשום כך

===== מספר המרואיין מרשימת האנשים =====

עמודה 4	עמודה 3	עמודה 2	עמודה 1	
הערות בכלל ולגבי	מינוסים למוצר	פלוסים למוצר	שמות המוצרים	המרואיין
זקנה/קנה במשכל/ וכו'			והפתרונות	
			שהוצעו.מתחרים	
				לשרטט קו מפריד – עצות של המרואיין -----

----- לשרטט קו מפריד – כתובת של המרואיין אם הוא רוצה תלוש שי-----

===== קו מפריד כפול ===== מעבר למרואיין הבא
=====

- לגבי סיכום המידע שהתקבל, העברתו לטבלת סיכום, בניית נושאים שמזיזים ללקוחות, ובניית טבלת מיצוב של השוק מול המתחרים, כל אלה כתובים בחומר באנגלית המצורף.