

שאלון אסטרטגיה – "סילונית"

למי תקשרים?

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

=====
תמליל לטלמרקטינג:=====
=====

(הערה: בגרסה האנגלית תמצאו תשובות לשאלות שונות העוללות 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 בריאות הפה והגינות הפה למשפחה, במשרד מטפלים בזה, אינני עוסק בזה, אנשים בדרך כלל נהנים מזה.

=====
תמליל =====
=====

שלום, שמי רחל, אני ממביזנס קונסולטינג, אנחנו יוצעים עסקיים (או ממרד המיתוג אידיאה, אנחנו יועצים מיתוג לעסקים). אנחנו מנסים לעזור ללקוח לשפר את המוצר שלו, אפשר לשאול אותך 2-3 שאלות? זה ייקח 2 דקות, רוב האנשים נהנים מזה, וזה מאוד יעזור לי לעבודה שלי, אשמח לשלוח לך תלוש שי של 15 ש"ח עבור הזמן שלך? בסדר?

טוב, שאלה ראשונה:

אם יש למישהו בעיות בפה ובחניכיים, דלקת או משהו כואב, איזה פתרון יש? מה הוא יכול לעשות? מה יכול לעזור לו?

תשובה: א', "כן מה עוד?"

תשובה: ב', "כן מה עוד?"

תשובה: ג', "כן מה עוד?"

תשובה: ד', "כן מה עוד?"

בקשר לראשון שאמרת, מה זה היה? א':

מה טוב לגבי א'? במה הוא חזק? , במה חלש?

בקשר לשני שאמרת, ב':

מה טוב לגבי ב'? במה הוא חזק? , במה חלש?

בקשר שלישי ג':

מה טוב לגבי ג'? במה הוא חזק? , במה חלש?

תודה זה מצוין, עזרת לי מאוד, שאלה אחרונה:

אם מישהו מפתח מכשיר לעזור לחניכיים, שיניים בעיות פה, מה הוא צריך לעשות כדי להצליח, כדי שיקנו ושיתמשו במכשיר? מה צריך להיות בו?

תודה רבה, מאוד עזרת לי. אשמח לשלוח לי תלוש שי בשווי 15 ש"ח מהתחום של בריאות הפה, 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 יוצא אליך, שוב תודה, ושלום.

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 המרואיין	מינוסים למוצר	פלוסים למוצר	שמות המוצרים
זקנה/משתמש בסילונית וכ'			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 המתרחים, כל אלה כתובים בחומר באנגלית המצורף.

שאלה 1:

האם את/ה סובלת/מרגישות/בעיית חניכיים?

שאלה 2:

דרג מ 1-3 את מידת/רמת הרגישות/בעיית החניכיים שלך (1 – קלה, 3 – קשה)

שאלה 3:

איזה פתרונות/מוצרים את/ה מכיר/ה לרגישות/בעיות חניכיים?

שאלה 4:

האם שמעת על "סילונית"? אם כן אז איך?

*אין להתייחס לאנשים שלא סובלים מרגישות/בעיית חניכיים.

*יש להפריד את השאלונים על פי רמת הרגישות/בעיית חניכיים של הנשאלים