

10 pytań, które pomagają zbadać POTRZEBY klienta



Badanie potrzeb pozwala **lepiej zrozumieć klientów i ich oczekiwania**, a w efekcie – ulepszyć nasze produkty i usługi.

Gdy poznajemy dokładnie, czego nasi klienci chcą i czego się spodziewają, możemy zaprojektować ofertę, która **spełni ich oczekiwania** w najlepszy możliwy sposób. Ta wiedza pozwala też odkryć **nowe możliwości rozwoju**.

Żeby dobrze zbadać potrzeby klientów, warto zadać im **10 pytań** – a później wyciągnąć wnioski z odpowiedzi.

#1

Co robiłeś do tej pory, jeżeli chodzi o **[problem, który rozwiązuje moja firma]**? Z jakim skutkiem?

#2

Dlaczego zdecydowałeś się robić to w ten sposób?

#3

Jakich **innych sposobów** próbowałeś? Jakie były efekty?

#4

Czego **nie próbowałeś**, choć wiesz, że mogłoby pomóc? Dlaczego?

#5

Gdzie szukałeś **wskazówek**? Czy ktoś ci pomagał?

#6

Co było **trudne**? Jak sobie poradziłeś?

#7

Czy czytałeś jakieś **książki i blogi** na ten temat? Dlaczego (lub dlaczego nie)?

#8

Które były **pomocne**, a które okazały się **stratą czasu**? Dlaczego?

#9

Co cię nadal **martwi** albo **blokuje**?

#10

Robisz coś z tym, czy **nie przeszkadza ci** to aż tak bardzo?