

Dlaczego chcemy badać satysfakcję klientów?

Każda z firm twierdzi, że poprzez swoje działanie chce zaspokajać potrzeby klientów. Ale czy aby na pewno wszyscy wiedzą jak to zrobić? Co zrobić aby klienci odczuli również Satysfakcję z wizyty w naszym sklepie, ze współpracy z naszą firmą ?

Badanie Satysfakcji Klientów to realizacja imperatywu przedsiębiorcy i podstawowego kryterium sukcesu w relacjach zarówno B2C jak i B2B.

Wszyscy szukamy wyróżników na rynku. Zamiast działać tylko na podstawie naszych wyobrażeń możemy na podstawie wskazań naszych klientów wygenerować unikalne oferty w ślad za ich sugestiami, potrzebami, odczuciami. Będziemy znać ich intencje zakupowe, których celna realizacja zapewni im dobre samopoczucie oraz więź emocjonalną z naszą firmą.

Otrzymamy realny feedback, który pozwoli na ocenę naszych działań w sferze trafnego zaspokajania ich potrzeb. Śledzimy go w czasie, więc obiektywnie ocenia jak nasze działania przekładają się na lepszą opinię i Satysfakcję klientów.

Pytanie o Satysfakcję rozpoczyna budowę realnej, wzajemnej lojalności klienta wobec brandu oraz brandu wobec klienta.

Badanie Satysfakcji klientów stanie się na stałe determinantem wyznaczający strategię i businessowe działania operacyjne naszej firmy.

Uzyskamy realną przewagę konkurencyjną na rynku.