



шефка.

Маркетинг по дружбе

Делимся с вами
историей успеха и
качественных
изменений
для нашего клиента,
компании
GfK



шепка.

Маркетинг по дружбе

Для повышения качества продаж, сервиса и коммуникации, нужен человеческий ресурс, знания и стратегия. Воспользуйтесь полным циклом от исследования до обучения персонала

МАРКЕТИНГОВОЕ
ИССЛЕДОВАНИЕ
СРЕДИ КОНСУЛЬТАНТОВ
И КОНЕЧНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Формат:

Тайный покупатель

Количество торговых точек: 41

Количество визитов: 123

Формат:

Телефонный опрос

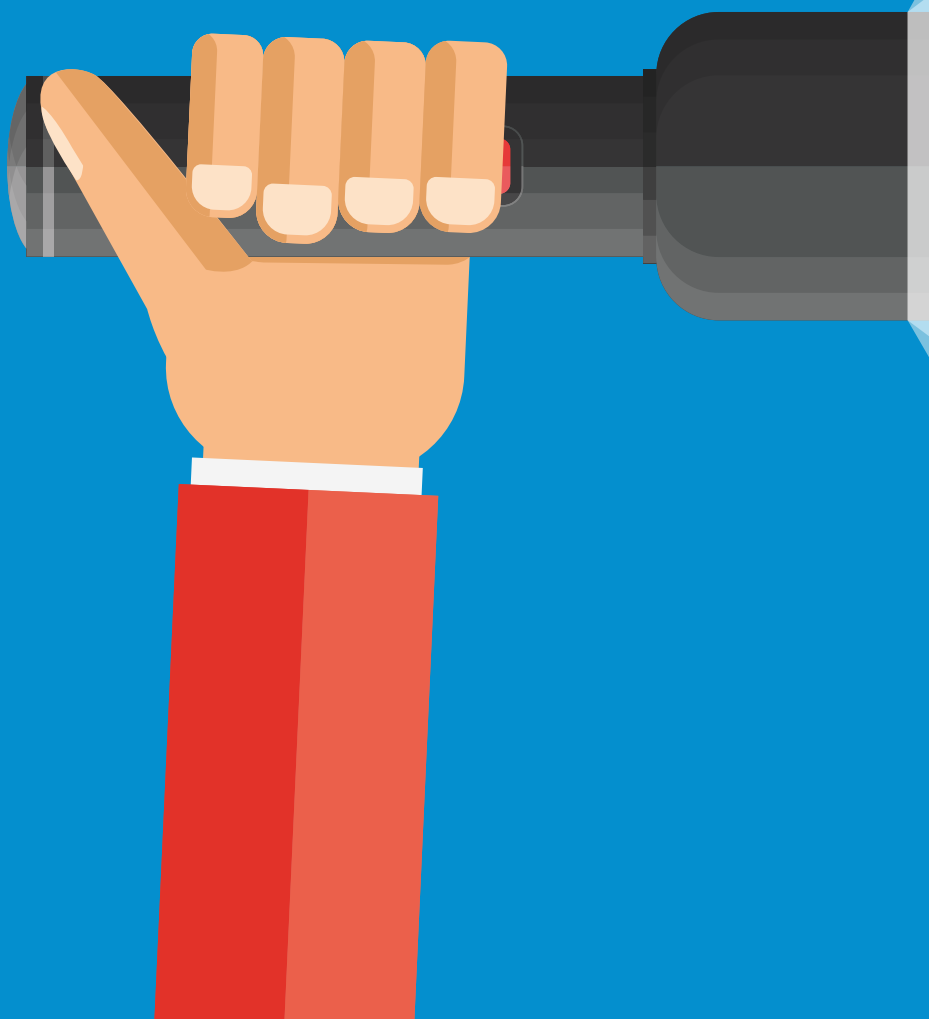
Количество интервью - 2400 (две волны)

ЦЕЛЬ:

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА
КОНСУЛЬТАЦИИ И ПРОДАЖИ
ПРОДУКЦИИ КОНСУЛЬТАНТАМИ
В АВТОСАЛОНАХ + ИССЛЕДОВАНИЕ
СРЕДИ КОНЕЧНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ
АВТОМОБИЛЕЙ СЛЕДУЮЩИХ МАРОК:

NISSAN, BMW, LEXUS, JEEP, SUBARU

ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ



шевка создала удобную онлайн - анкету, которая позволила клиенту получать информацию в режиме реального времени сразу же после визита тайного покупателя и заполнения анкеты

Реализованная анкета (Телефонный опрос)

Base: A2_1 make_hidden<> Volvo and A2_1 make_hidden<> Subaru

Welc2. [S]

В настоящее время *ISCRIPTEP: НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ*. ВЗЯТЬ ИЗ БАЗЫII проводит масштабное исследование покупателей автомобилей.

Цель проведения данного исследования – выяснить причины выбора марки *ISCRIPTEP: НАЗВАНИЕ МАРКИII*, а также понять, насколько автомобили *ISCRIPTEP: НАЗВАНИЕ МАРКИII* соответствуют Вашим ожиданиям, и какие у Вас есть пожелания. Это поможет компании совершенствовать свои автомобили и качество сервисного обслуживания.

Я хотел(а) бы задать Вам ряд вопросов относительно Вашего автомобиля.

Мы гарантируем Вам конфиденциальность полученной от Вас информации, Ваш ответ будет совмещен с ответами других владельцев новых автомобилей, и данные будут анализироваться в обобщенном виде.

Опрос займет около получаса. Могли бы Вы уделить нам это время и ответить на наши вопросы?

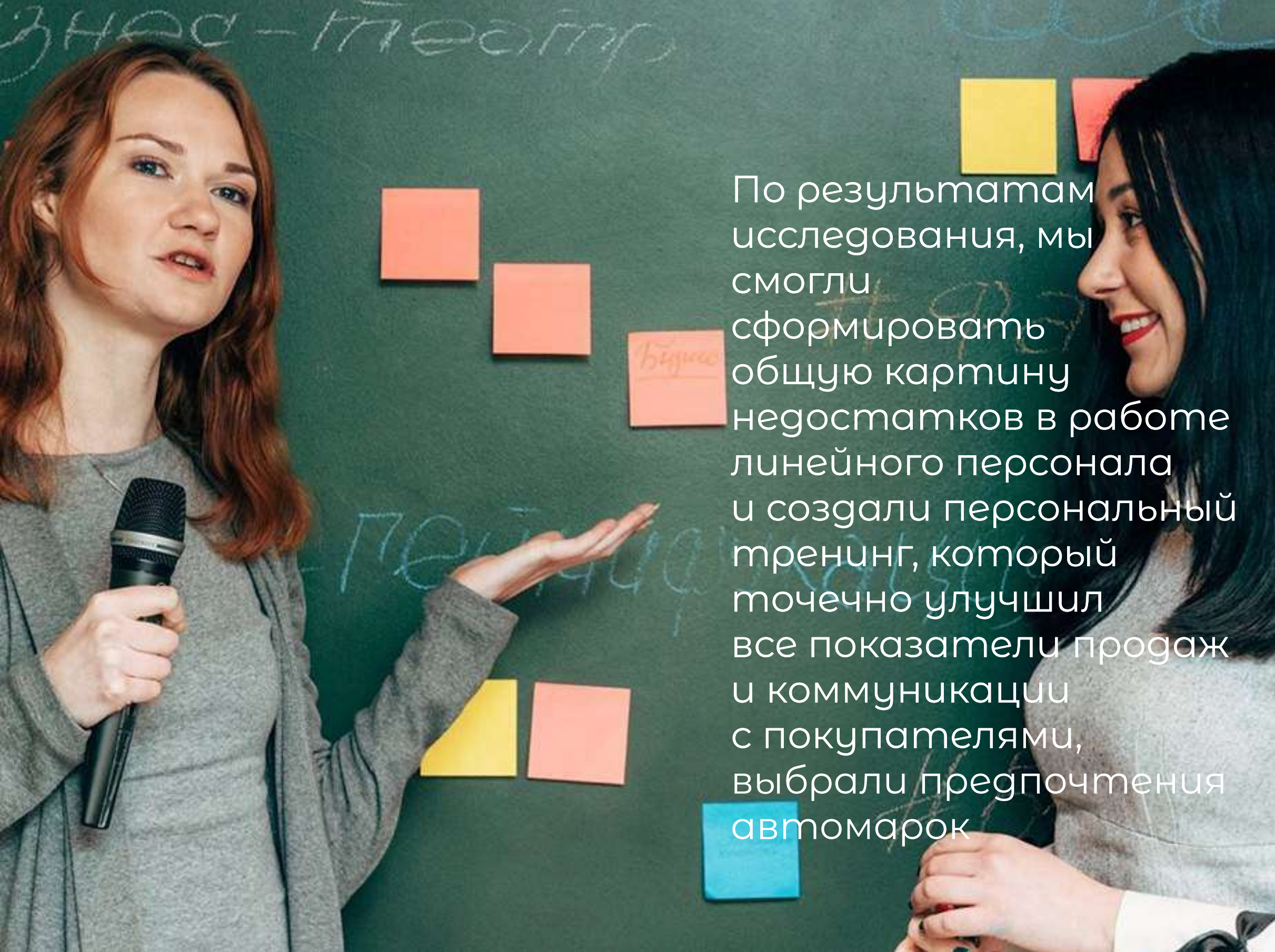
1. Продолжать
2. Отказываются

Base: Welc2=2

Мы смогли записать
весь диалог с
консультантом и
сделать фото,
а так же оценили
качество
консультации,
процесса продажи
и сформировали
лист изменений,
благодаря которым,
компания выявила
неэффективные
единицы



РЕЗУЛЬТАТЫ



По результатам исследования, мы смогли сформировать общую картину недостатков в работе линейного персонала и создали персональный тренинг, который точно улучшил все показатели продаж и коммуникации с покупателями, выбрали предпочтения автомарок

шепка.

Наши преимущества

Давайте расскажем
вам о наших плюсах:

- Мы увлечены маркетингом и обучением персонала
- У нас нет директора директоров, за счет этого, цена ниже рынка
- У нас свой колл-центр и аналитика
- Мы ЗА ОНЛАЙН и будущее! Сами разрабатываем новые инструменты



Честный
результат



Полный
отчет



Инжиниринг
опросов на своей платформе

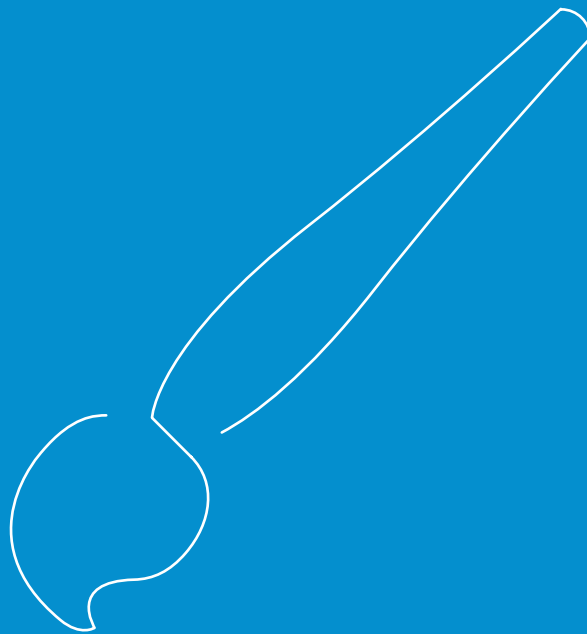


Адекватные цены

шепка.

Наши ценности

Наши любимые:



webka.

Маркетинг по дружбе



Хотите такое же
исследование и / или
обучающую
программу по
коммуникации,
сервису или
продажам?

Пишите или звоните нам!
sales@webka.training
+7 499 706 00 45