

14 คำถามที่ควรถามลูกค้า

1. ความท้าทายของธุรกิจ: อะไรคือความท้าทายในธุรกิจสถานตรวจสภาพรถของลูกค้า?
2. ความสำคัญของโปรแกรม: พีเจอาร์อะไรในโปรแกรมที่ลูกค้าต้องการให้มีเป็นอันดับแรก?
3. ความแตกต่างจากระบบเดิม: อะไรคือความแตกต่างระหว่างการออกใบเสร็จด้วยมือและการใช้โปรแกรมนี้?
4. ขั้นตอนปัจจุบัน: อธิบายขั้นตอนการทำงานปัจจุบันว่ามีความสะดวกหรือติดปัญหาตรงไหน?
5. อุปสรรคในการเติบโต: อะไรคือสิ่งที่ทำให้ธุรกิจลูกค้าไม่เติบโตตามที่คาดหวัง?
6. ประเมินประสิทธิภาพ: ลูกค้าวัดประสิทธิภาพอย่างไร และอยากให้โปรแกรมแก้ปัญหาในส่วนใด?
7. ข้อกังวลการซื้อ: ส่วนไหนที่ลูกค้ายังกังวลในการตัดสินใจซื้อครั้งนี้?
8. ข้อสงสัยในสินค้า: ลูกค้ามีข้อสงสัยหรือไม่มั่นใจในส่วนใดของผลิตภัณฑ์?
9. เวลาในการออกใบเสร็จ: ลูกค้าใช้เวลาเท่าไรในการออกใบเสร็จด้วยมือ?
10. จุดชอบ-ไม่ชอบ: อะไรคือสิ่งที่ลูกค้าชอบและไม่ชอบในโปรแกรม?
11. ข้อเสนอแนะการปรับปรุง: ลูกค้าอยากให้เราเปลี่ยนหรือแก้ไขส่วนไหนในโปรแกรม?
12. ความคาดหวังจากผลิตภัณฑ์: ลูกค้าคาดหวังว่าโปรแกรมจะช่วยงานในส่วนไหนเป็นพิเศษ?
13. กระบวนการตัดสินใจซื้อ: ลูกค้ามีกระบวนการอย่างไรในการตัดสินใจซื้อโปรแกรมนี้?
14. ความไม่มั่นใจสุดท้าย: อะไรทำให้ลูกค้ายังกังวลและไม่มั่นใจในโปรแกรม?