

顧客のニーズを掴むアンケート調査の仕方

～アンケート調査の仕方を成功事例を交えてご紹介～

主な内容

顧客ニーズを掴むニーズ調査の方法の1つに「既存客へのアンケート調査」があります。この資料では、アンケート調査のやり方・プロセスを成功事例を交えてご紹介しています。**アンケート調査のやり方、アンケート用紙の郵送の仕方などがわかります！**

背景・ストーリー

企業が使う消耗品を製造するA社様。御用聞き化する営業を変えるべく、ソリューション提案力を強化する目的、さらにはWEB活用の検討を行う目的でニーズ調査を実施。しかしやったことがない上に日本全国にいる既存客に対してどうニーズ調査すべきかがわからない・・・そこでアンケートを500社に対して送付。果たして成果は！？

目次

- A社様のご紹介
- ニーズ調査の基本的な流れ
 - ・ 調査目的と課題の整理
 - ・ 知りたいこと・わからないことを整理
 - ・ 調査方法を検討
 - ・ 調査ツールを作成（レター・アンケート用紙）
 - ・ 調査を実行（この時1つの工夫が重要！）
 - ・ 結果を分析、新しいソリューションを見つけるヒントを得る
- リサーチの方法まとめ
- A社様がリサーチで得たもの・成果

[申し込みする](#)