

1. Xác Đ ̣nh M ̣c Đ ̣ch C ̣a Cu ̣c Kh ̣o S ̣t – C ̣ s ̣ Kinh Doanh Đ ̣ S ̣ch

B ̣ng kh ̣o s ̣t tránh vi ̣c thu th ̣p quá nhi ̣u nh ̣ng thông tin khác không n ̣m trong m ̣c đ ̣ch chính khi kh ̣o s ̣t. N ̣u không bi ̣t cách kh ̣o s ̣t, ch ̣c h ̣n b ̣n s ̣ không bi ̣t làm gì v ̣i các k ̣t qu ̣ thu đ ̣c t ̣ nghiên c ̣u. B ̣i vì quá nhi ̣u câu h ̣i kh ̣o s ̣t lan man s ̣ không giúp b ̣n t ̣ng h ̣p đ ̣c nh ̣ng thông tin h ̣u ích.

2. Các Câu H ̣i Ph ̣i Đ ̣n Gi ̣n, D ̣ Hi ̣u – C ̣ s ̣ Kinh Doanh Đ ̣ S ̣ch

Không nên s ̣ d ̣ng nh ̣ng t ̣ ng ̣ *chuyên môn* hay đ ̣t v ̣n đ ̣ các câu h ̣i m ̣t cách quá ph ̣c t ̣p. B ̣n c ̣n ph ̣i ch ̣c ch ̣n r ̣ng nh ̣ng ng ̣ i tham gia kh ̣o s ̣t hi ̣u đ ̣c câu h ̣i đ ̣ h ̣ có th ̣ tr ̣ l ̣i đ ̣c 1 cách d ̣ dàng nh ̣t.

1. Xác Đ ̣nh M ̣c Đ ̣ch C ̣a Cu ̣c Kh ̣o S ̣t – C ̣ s ̣ Kinh Doanh Đ ̣ S ̣ch

B ̣ng kh ̣o s ̣t tránh vi ̣c thu th ̣p quá nhi ̣u nh ̣ng thông tin khác không n ̣m trong m ̣c đ ̣ch chính khi kh ̣o s ̣t. N ̣u không bi ̣t cách kh ̣o s ̣t, ch ̣c h ̣n b ̣n s ̣ không bi ̣t làm gì v ̣i các k ̣t qu ̣ thu đ ̣c t ̣ nghiên c ̣u. B ̣i vì quá nhi ̣u câu h ̣i kh ̣o s ̣t lan man s ̣ không giúp b ̣n t ̣ng h ̣p đ ̣c nh ̣ng thông tin h ̣u ích.

2. Các Câu H ̣i Ph ̣i Đ ̣n Gi ̣n, D ̣ Hi ̣u – C ̣ s ̣ Kinh Doanh Đ ̣ S ̣ch

Không nên s ̣ d ̣ng nh ̣ng t ̣ ng ̣ *chuyên môn* hay đ ̣t v ̣n đ ̣ các câu h ̣i m ̣t cách quá ph ̣c t ̣p. B ̣n c ̣n ph ̣i ch ̣c ch ̣n r ̣ng nh ̣ng ng ̣ i tham gia kh ̣o s ̣t hi ̣u đ ̣c câu h ̣i đ ̣ h ̣ có th ̣ tr ̣ l ̣i đ ̣c 1 cách d ̣ dàng nh ̣t.

Xem thêm: [T i Sao Nghiên Cứu Th  Tr ng Khi Kinh Doanh Đ  Vi n L i Quan Trọng](#)

Xem thêm: [T i Sao Nghiên Cứu Th  Tr ng Khi Kinh Doanh Đ  Vi n L i Quan Trọng](#)

Nghiên cứu th  tr ng hay c n g i là kh o s t th  tr ng l  m t trong nh ng y u t  quan trọng. M  ngày nay các doanh nghi p, của hàng... đ ng r t ch  tr ng vào

3. Nguy n T c K.I.S.S - Kinh Doanh Đ  S ch – C  s  Kinh Doanh Đ  S ch

Thời gian ph  h p nhất đ  kh c hàng tr  l i b ng c u hỏi kh o sát l  **t 2-5ph t**.

Không n n làm cho kh c hàng m t qu  nhi u thời gian (h n 10 ph t)đ  tr  l i b ng c u hỏi c a b n. Ngay từ đ u, b n c ng n n chia s  cho kh c hàng bi t kho ng thời gian c n thi t đ  tr  l i b ng c u hỏi kh o sát.

4. Đ t Nh ng C u H i  t Quan Trọng   Sau C ng– C  s  Kinh Doanh Đ  S ch

Người tham gia kh o sát s  c  th  b  m t hàng tr  l i b ng c u hỏi kh o sát ngay từ đ u. V i v y, n n đ t nh ng c u hỏi liên quan đ n nh ng thông tin ít quan trọng   sau c ng. Ph i n u r  ngay từ đ u **nguy n t c b o m t** nh ng thông tin cho kh c hàng v  ph i nghi m t c tu n th , n u b n mu n h i nh ng thông tin mang tính c  nh n c a người được kh o sát.



Kh ̣o s ̣t th ̣ tr ̣ng đá s ̣ch

5. Đi Vào Vấn Đ ̣ C ̣ Th ̣ – C ̣ s ̣ Kinh Doanh Đá S ̣ch

Khi doanh nghi ̣p ti ̣n hành các cu ̣c kh ̣o s ̣t v ̣i s ̣ l ̣ng l ̣n khách hàng thì không nên đ ̣a ra nh ̣ng câu h ̣i m ̣. Vấn đ ̣ này có nghĩa là nh ̣ng câu h ̣i g ̣i ý ra cho ng ̣ i đ ̣c h ̣i nhi ̣u h ̣ng tr ̣ l ̣i khác nhau mà th ̣c t ̣ là nh ̣ng câu h ̣i c ̣n đ ̣c g ̣i ý ra nh ̣ng câu trả l ̣i mà b ̣n nh ̣m t ̣i. T ̣t nh ̣t, b ̣n nên đ ̣a ra các câu h ̣i ch ̣ c ̣n tr ̣ l ̣i có ho ̣c không (**yes/ no question**), ho ̣c câu h ̣i có nhi ̣u câu tr ̣ l ̣i v ̣i các đ ̣p án rõ ràng đ ̣ ng ̣ i đ ̣c kh ̣o s ̣t ch ̣n l ̣a l ̣y m ̣t ph ̣ng án (**câu h ̣i tr ̣c nghi ̣m**).

6. B ̣o Đ ̣m Tính Nh ̣t Quán – C ̣ s ̣ Kinh Doanh Đá S ̣ch

V ̣i nh ̣ng đ ̣ng b ̣ng kh ̣o s ̣t câu h ̣i tính đ ̣m. V ̣i câu h ̣i yêu c ̣u ng ̣ i tr ̣ l ̣i kh ̣o s ̣t đánh giá ch ̣t l ̣ng đ ̣ch v ̣, s ̣n ph ̣m c ̣a doanh nghi ̣p b ̣ng cách cho đ ̣m t ̣1 – 5, v ̣i 5 là m ̣c đ ̣ th ̣a mãn cao nh ̣t thì nh ̣ng câu h ̣i còn l ̣i cũng ph ̣i tuân theo nguyên t ̣c này (t ̣c là s ̣ 5 th ̣ hi ̣n m ̣c đ ̣ cao nh ̣t).

7. TÍNH LOGIC – C ̣ s ̣ Kinh Doanh Đá S ̣ch

Các câu h ̣i trong b ̣ng kh ̣o s ̣t ph ̣i có s ̣ liên quan v ̣i nhau. H ̣u h ̣t, nh ̣ng câu h ̣i đ ̣u tiên s ̣ bao quát h ̣n và nh ̣ng câu h ̣i đ ̣i sau s ̣ đ ̣ c ̣p vào t ̣ng v ̣n đ ̣ c ̣ th ̣.

8. Làm Khách Hàng Nghiêm – Cửa Sổ Kinh Doanh Đá Sạch

Cần thận trọng câu hỏi khách hàng cho mua sản phẩm quen và khách hàng thân thiết làm thế nào.

Xác định mức độ thời gian cần và đưa cho ví dụ hoàn tất bằng câu hỏi là bao nhiêu? Các câu hỏi có gây ra sự lúng túng cho người mua hay không?

Đây là bước cần quan trọng mà chúng ta không được phép bỏ qua.

9. Tránh Làm Khách Hàng Vào Cuộc Tuần và Đuôi Tuần – Cửa Sổ Kinh Doanh Đá Sạch

Đừng gọi bằng câu hỏi khách hàng mua hàng, thì thời gian tốt nhất là tối thiểu Ba đến năm trong tuần (các ngày cuối tuần mới người mua ít khi có thời gian lưu tâm đến vấn đề này).

10. Gọi Thời Nhận Khách Hàng – Cửa Sổ Kinh Doanh Đá Sạch

Với trường hợp mua hàng thông qua thẻ mua hàng, hãy đưa ra thời hạn cuối để nhận kết quả. Trường hợp khi mua hàng hạn vài ngày, nên gọi thời nhận hàng cho các khách hàng.

11. Không Quên Khuyến Khích Khách Hàng – Cửa Sổ Kinh Doanh Đá Sạch

Hầu hết, doanh nghiệp có thể gọi **phiếu giảm giá, tặng quà** cho khách hàng nếu họ tham gia trải nghiệm khách hàng. Hãy làm sao cho khách hàng cảm thấy có lý do chính đáng cũng như tự nguyện để tham gia khách hàng.



▣ Kḥo ṣt tḥ tṛng các khía c̣nh ḅn mụn thu tḥp thông tin

12. Chia Ṣ Ḳt Qụ Ṿi Khách Hàng– C̣ ṣ Kinh Doanh Đá Ṣch

Nên chia ṣ các ḳt qụ c̣a cục kḥo ṣt ṿi khách hàng cũng nḥ công ḅ cho ḥ bịt doanh nghịp ṣ tḥc hịn nḥng ḳ họch gì ṭ nḥng thông tin thu đ̣c. Tuy nhiên, nên nḥ ṛng khi tḥc hịn kḥo ṣt ṭc là chúng ta đang pḥi nḥ c̣y đ̣n ṃi quan ḥ ṿi khách hàng. Vì tḥ, hãy kḥo ṣt khi tḥc ṣ c̣n thịt cḥ không nên ṣ ḍng vịc này tḥng xuyên ṣ khịn khách hàng có nḥng c̣m nḥn tiêu c̣c.

Xem thêm: [Nghiên C̣u Tḥ Tṛng bí quỵt nung ṇu ý ṭng kinh doanh đá viên thành công p1](#)

Theo tḥng ḳ trên tḥ gịi cũng nḥ Vịt nam, ḥn 50% doanh nghịp pḥi ḍng họt đ̣ng kinh doanh sau ṃt năm tham gia tḥ tṛng. Nḥ ṿy, có tḥ nḥn tḥy xác xụt thành công...

Ṿi nḥng “bí quỵt” này, cḥc cḥn ḅng kḥo ṣt c̣a ḅn ṣ c̣c ḳ chuyên nghịp và mang ḷi nḥng ḳt qụ c̣c ḳ ṭ.

Bạn là chủ doanh nghiệp thông minh, bạn đang nỗ lực phấn đấu với con đường kinh doanh đá sạch của mình. Đừng quên chúng tôi, **Hiệu Quả** luôn đồng hành cùng bạn cung cấp những máy làm đá sạch hiệu quả và uy tín nhất trên thị trường dành cho bạn.

Hãy liên hệ ngay với chúng tôi để được tư vấn và đặt hàng ngay:

Trụ Sở Tập đoàn Hiệu Quả tại Hà Nội:

☐

Địa chỉ: Số 72 Miếu Đàm, Mễ Trì, Nam Từ Liêm, Hà Nội ☐

Tel: 0913.102.168 - 091.507.8989 ☐