

seus clientes, ou porque ainda utiliza o método do papel:

 Inquérito de Satisfação de Cliente, em papel (Fonte: SXC Mas quais são as desvantagens dos inquéritos de satisfação ao cliente através do método do papel? - Não consegue analisar imediatamente os resultados, e tomar a acção adequada quando ela é mais necessária (veja o exemplo Nº1)

- Necessita de várias pessoas para efectuar os inquéritos, e além disso os clientes não se sentem tão à vontade para responder com sinceridade, pois perante outra pessoa, podem ter vergonha de dizer o que verdadeiramente sentem em relação à qualidade de serviço.

Existe algum outro método, que não tenha as desvantagens dos inquéritos de satisfação ao cliente através do método do papel?

Sim. Existe actualmente um sistema que não necessita de pessoas para efectuar os inquéritos (o que aumenta a taxa de respostas sinceras dos clientes, e é isso que você quer, pois só com os factos pode tomar as decisões mais correctas) e cujos resultados são imediatos (o que no exemplo Nº1 iria permitir que tomasse a decisão correcta de imediato.

Aqui está uma demonstração desse sistema, que se chama IPoint:

Se quiser saber mais informações sobre este novo sistema IPoint, que lhe permite: - ter acesso em tempo real aos resultados do verdadeiro grau de satisfação dos seus clientes, hoje e de imediato - tomar as decisões quando elas são necessárias, baseadas em factos e não apenas em sobreposições e palpites então envie um email para crescimentoempresas@gmail.com ou telefone para o número (+351) 91 293 05 19

Muito Obrigada, e pode contar comigo no que eu lhe puder ser útil para o crescimento da sua empresa ou negócio, Maria Spínola

<http://www.crescimentoempresas.com/>

(+351) 91 293 05 19

[crescimentoempresas\(at\)gmail.com](mailto:crescimentoempresas(at)gmail.com) P.S. Num próximo artigo, irei abordar como interpretar os resultados dos inquéritos de satisfação aos clientes, por isso fique atento aos próximos artigos. P.P.S. Envie por email o seu caso, e logo que possível eu irei dar-lhe uma resposta totalmente gratuita, desde que permita que o seu caso seja publicado. P.P.P.S. Espero que o artigo, que acabou de ler, lhe tenha sido útil de alguma forma, e porque quero compensá-lo pelo tempo que dispensou a ler este artigo, gostaria de oferecer-lhe completamente GRÁTIS "16 SEGREGOS, Simples E Económicos, Para Obter MAIS CLIENTES, MAIS VENDAS E MAIS LUCROS Para O Seu Negócio - (e o melhor é que os RESULTADOS são quase IMEDIATOS)" e muito mais...

(Nota: Respeitamos a sua privacidade, e pode anular o seu registo a qualquer momento!)

Nome:

Email:

About the Author

Maria Spínola

Entrepreneur / Small Business Development & Marketing Strategist

"Fazer crescer o seu negócio, é o nosso negócio"

<http://www.crescimentoempresas.com/> Maria Spínola é também a autora do ebook "150 Ideias para Iniciar ou Expandir o SEU Negócio

Próprio, com Pouco ou Nenhum Capital Inicial" que pode encontrar em <http://www.centralartigos.com/150negocios>

Source: <http://www.centralartigos.com>