



# 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



сеть 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.

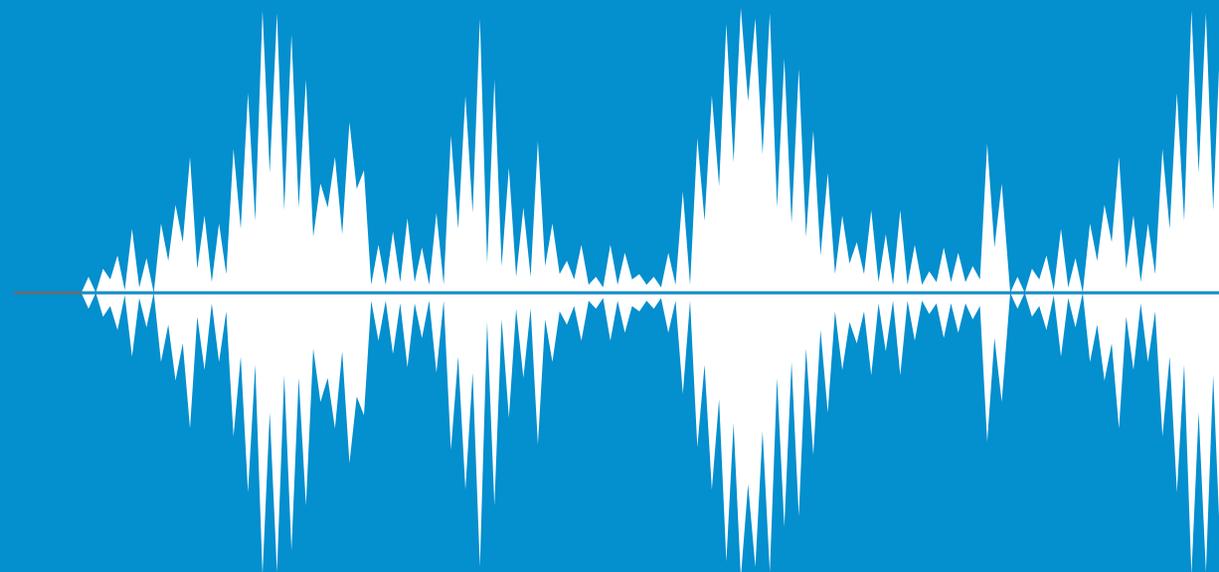
Мы гарантируем Вам конфиденциальность полученной от Вас информации, Ваш ответ будет совмещен с ответами других владельцев новых автомобилей, и данные будут анализироваться в обобщенном виде.

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

Знаю - мечтаю



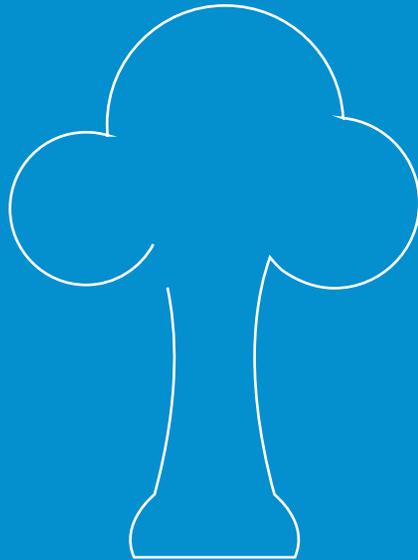
По результатам исследования, мы смогли сформировать общую картину недостатков в работе линейного персонала и создали персональный тренинг, который точно улучшил все показатели продаж и коммуникации с покупателями, выбрали предпочтения автомарок

# 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



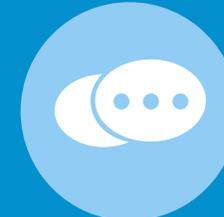
Честный  
результат



Полный  
отчет



Инжиниринг  
опросов на своей платформе

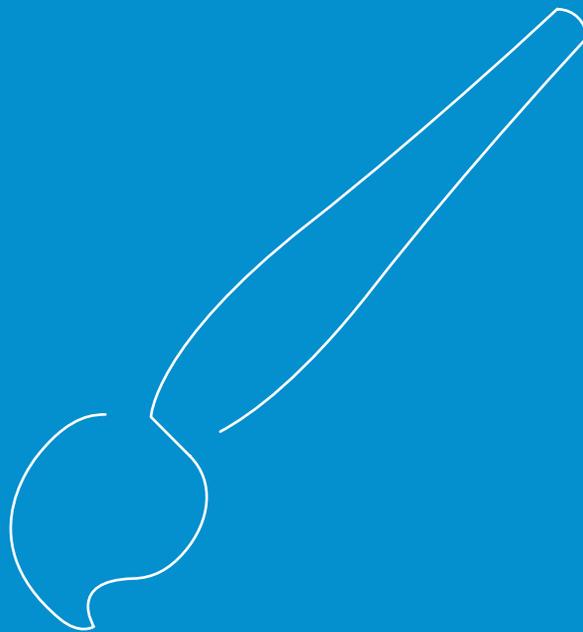


Адекватные цены

# 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](mailto:sales@webka.training)  
+7 499 706 00 45