

R:10

10 frågor en marknadschef bör ställa sig!

Reflect är ett undersökningsföretag som med hjälp av kvantitativa metoder assisterar företag med att analysera sin marknadsföring och sina kundregister.

1. Hur kan du bli bättre på att marknadsföra ditt företag?

I majoriteten av de personalundersökningar vi genomfört har det visat sig att det medarbetare uppskattar mest från sin chef är återkoppling på deras arbetsinsatser, både bra som dålig feedback. Men hur får du som marknadsför ditt företag återkoppling från era kunder? Vi på Reflect kan hjälpa dig att bygga upp ett motsvarande verktyg för att hämta in respons från era kunder.

2. När du dina kommunikationsmål?

Vill du kunna samarbeta med din reklambyrå på försäljningsorienterade grunder? Är utfallet i dina satsningar det du förväntar dig, vad kan förbättras och hur ska det förbättras? Vi kan ge dig siffror på hur dina insatser, åtgärder och kampanjer fungerar mot din målgrupp.

3. Är era kunder nöjda?

Genom att känna till kundens behov och åsikter kan ditt företag utveckla både er marknadsföring och era produkter i rätt riktning. Nöjda kunder skapar lojalitet och lojalitet skapar lönsamhet. Därför är det viktigt att förstå kundernas och användarnas behov, beteende och attityd. Att följa upp hur kunder bemöts och hur de upplever era produkter eller tjänster bör vara en viktig styrparameter i ert företag. Reflect har en mycket omfattande erfarenhet av att designa smarta system för att mäta kundtillfredsställelse.

4. Hur ser era kunder ut?

Lär känna din marknad. För att kunna avgöra om en ny idé eller reklamkampanj är bärkraftig eller inte, är det nödvändigt att förstå kundernas inställning, beteende och behov. Reflect erbjuder djupgående insikt kring olika frågeställningar som rör er marknad ur ett kund-/ konsumentperspektiv. Våra undersökningar utgår alltid från kundens situation och omgivning. Målet med våra affärer är att leverera konkreta och lättanvända beslutsunderlag för ditt företags affärsprocesser. Dessa underlag ska vara direkt överförbara på företagets taktiska och strategiska planer.

5. Hur skiljer sig er målgrupp från konkurrenternas?

Vilken bild har er målgrupp av ert företag i förhållande till era konkurrenter? Det är av stor vikt för alla företag att ha så god kunskap om marknaden och marknadens aktörer som möjligt när en strategi ska läggas upp – detta för att kunna maximera effekten av en satsning. Det kan finnas marknadssegment som ligger öppna, vi hjälper dig att hitta dessa positioner. Kunderna är en pålitlig informationskälla, de besitter kunskaper och erfarenheter som väntar på att bli omvandlade till intäkter för er.

6. Hur presterar ditt företag i förhållande till era konkurrenter?

Vad får konsumenterna att välja konkurrenternas produkter istället för era? Kunskap om konkurrenterna och deras produkter är oerhört viktig. Vi visar trender och tendenser i branschen och hjälper dig att hålla uppsikt över vad de andra gör. Vi erbjuder en förteckning över de marknader och kunder som konkurrenterna bearbetar.

7. Hur har er kampanj gått?

Genom att mäta innan och efter att kampanjen har genomförts kan du med endast två mätningar få ett betyg eller "kvitto" på hur den aktuella kampanjen har gått. Dessa siffror kan sedan jämföras med andra kampanjer för att på så sätt veta vilken som gav bäst resultat. Det är ett enkelt och kostnadseffektivt sätt att utvärdera det kapital som satsats på marknadsföring. Vi hjälper dig att se efter om du kan spendera mindre pengar på marknadsföring men fortfarande få en likadan eller större effekt.

8. Kan du öka marginalerna på era produkter/tjänster?

Vad påverkar betalningsviljan hos kunden och hur kan du nyttja den? Ett felaktigt pris på en produkt eller tjänst har en negativ påverkan på lönsamheten. Att prova sig fram när det gäller prisnivåer kan vara mycket dyrbart och riskfyllt på såväl kort som lång sikt. Inom området prissättning hjälper vi dig att ta reda på vilken prisnivå som maximerar lönsamheten för din produkt/tjänst, vilken prisstrategi du ska välja för att optimera resultaten och hur du kan nyttja skillnader i marknadens värderingar för att differentiera priset.

9. Vad är resultatet av er marknadsföring?

När året summeras, vad har din marknadsföring gett? Vad ska du ändra på inför kommande år? Hur starka är era varumärken? Hur stor del av marknaden har ni och hur stor del har era konkurrenter? Vi visar vad ni har lyckats med och vad ni kan förbättra.

10. Vad händer med era DR-utskick?

DR Respons är ett verktyg för att öka effektiviteten på ditt företags DR-utskick. Vi tar fram information om vad som händer på vägen från utskick till respons och följer upp momenten genom att analysera vilka delar som kan förbättras. Målet är att maximera utväxlingen av er marknadsföring.



REFLECT

BARNHUSGATAN 16

111 23 Stockholm

Tel: 08 - 545 282 71/76

Fax: 08 - 545 282 70

www.reflect.se

info@reflect.se