

Przykładowe pytania

1. Co takiego wydarzyło się w Pana/i firmie, że zaczął/a Pan/i szukać informacji o tego typu produkcie czy usłudze?
2. **Jaki konkretnie problem(y) chciał/a Pan/i rozwiązać?**
3. Gdzie szukał/a Pan/i informacji na temat tego typu produktu czy usługi?
4. Czy informacje na temat rozwiązania, którego Pan/i poszukiwał/a były łatwe/trudne do znalezienia?
5. **W czym to rozwiązanie miało Panu/i pomóc?**
6. **Jakich rezultatów Pan/i oczekiwał/a po zakupie tego typu rozwiązania?**
7. Czy pojawiły się jakieś wątpliwości przed podjęciem decyzji o zakupie?
8. Czy pojawiły się jakieś trudności, które opóźniły proces podjęcia decyzji o zakupie?
9. **Czym kierował/a się Pan/i przy wyborze danego rozwiązania?**
10. **Ile ofert konkurencji Pan/i rozważał/a?**
11. Jakie cechy konkurencyjnych rozwiązań zwróciły Pana/i uwagę?
12. Jakie działania Pan/i musiał/a wykonać, aby podjąć ostateczną decyzję o zakupie danego rozwiązania?
13. Kto jeszcze z Pana/i organizacji był zaangażowany w podjęcie decyzji o wyborze dostawcy?
14. Na jakim etapie procesu zakupowego te osoby się angażowały i jaka była ich rola w podjęciu decyzji o zakupie konkretnego rozwiązania?