

# پژوهش کیفی برند و نمایندگان فروش

شرکت X

مرداد ۱۳۹۹

## مقدمه: خیر مقدم و توضیح درباره آداب گروه کانونی

- هدف از این جلسه فهم نقطه نظر شماست و به هیچ عنوان قضاوت درباره شما و نظرات و رفتار شما نیست.
- جواب درست و غلط وجود ندارد
- هر چه بگویید و فکر کنید درست است
- خود را آزاد حس کنید و هر چه دلتان می‌خواهد درباره موضوعات مطرح شده بگویید.
- همه با هم صحبت نکنید و به حرف‌های یکدیگر گوش کنید.

## معرفی شرکت کنندگان

پرتره اجمالی، تحصیلات و سابقه کار قبل و در برند X

- شرکت کنندگان خود را معرفی میکنند:
  - نام
  - سن
  - تحصیلات
- سابقه کار قبل از شرکت X
- آشنایی و کار با شرکت X
- تفریح، سوژه مورد علاقه

## Warm-up

- Spontaneous associations تداعی آزاد (تمرین)
- Assisted analogies همسان‌انگاری (تمرین: مثلاً مترو در تهران = لانه مورچه)

کشف بینش عمیق مخاطبان از برند X

- Spontaneous associations تداعی آزاد (تمرین) روی شرکت X
- Assisted analogies همسان‌انگاری (تمرین : مثلا مترو در تهران = لانه مورچه)
- داستان سازی و انتخاب نزدیک ترین و دورترین داستان
- Spontaneous associations تداعی آزاد (تمرین) روی دورترین داستان

## تعریف برند X

کشف میزان شناخت و involvement مخاطبان در برند X

- اگر قرار بود برای کسی که برند X را نمیشناسه آنرا تعریف کنید چه می گفتید؟
- فعالیت شرکت X: اصلی؟/ جانبی / تیپ فعالیت های شرکت X
- چگونه و کی تاسیس شد؟ انگیزه موسس آن چه بود؟ اوایل تاسیس چه مشکلاتی بود؟
- تحول شرکت X در سالهای اخیر؟
- امروز شرکت X چه چالش هایی دارد؟
- استراتژی شرکت X برای سه تا پنج سال آینده چیست؟
- روی چه چیزی میخواهد تاکید کند؟ اولویت های شرکت X کدامند؟
- امروز نقاط قوت و ضعف شرکت X چیست؟ چرا؟
- رقبای شرکت X کدامند؟
- تفحص روی رقبا: خصوصیت، نقاط قوت و ضعف هر کدام چیست؟
- انتظارات شرکت X از شما کدامند؟ بیشتر در چه زمینه ای؟ به چه صورت؟ چرا؟
- بنظر شما بینش شرکت X از نمایندگانش چیست؟ چرا؟

## تعریف نماینده شرکت X

کشف موقعیت نمایندگان نسبت به شرکت X و چگونگی تعریف نقش خود در قبال شرکت X

- نماینده شرکت X بودن یعنی چه؟
- کار یک نماینده شرکت X چیست؟ چه خصوصیتی دارد؟
- چه چیزهایی را باید رعایت کند؟ (مثال پوشش، تحویل) برای هر یک از آیتم های بیان شده: چرا؟ در صورت عدم رعایت یا انجام چه عواقبی میتوان تصور کرد؟
- چه عواملی در این کار لذت بخش است و تولید رضایت میکند؟ چرا؟
- چه جنبه های این کار را کمتر دوست دارید؟ چرا؟

- چگونه کار شما در سالها و ماههای اخیر تحول پیدا کرده؟ به چه صورت؟ از چه نظر؟
  - نقاط مثبت تحول
  - نقاط منفی تحول

- اصولاً چه تفاوتی بین نماینده های شرکت X هست؟ از چه نظر؟ چرا؟
  - شعبه دار
  - نماینده
  - فرانچایز نیمه
  - فرانچایز کامل

- برای هر کدام حیطه کار و مسئولیت

- انتظارات شما از شرکت X چیست؟

- بیشتر در چه زمینه ای؟ چرا؟

لیست کردن و اولویت بندی انتظارات و کشف انگیزه و نتایج متصور شده برای هر کدام

- بنظر شما شرکت X چگونه شما و کار شما را ارزیابی میکند؟

- از چه عواملی در این ارزیابی راضی هستید؟

- چه عواملی در این ارزیابی را میباید تغییر داد؟ چرا؟

- تحول کار خود را در ۳ تا ۵ سال آینده چگونه مبینید؟

- به چه عواملی می بایست بیشتر توجه کرد؟

- چالش های بزرگ پیش روی شما کدامند؟

بنظر شما عامل اصلی موفقیت شرکت X در سالهای پیش رو کدام است؟

بیان سپاس از شرکت کنندگان