

WIZYTÓWKA JAKO NARZĘDZIE KOMUNIKACJI



BANKI

UBEZPIECZYCIELE

Czy forma kontaktu była na wizytówce?

Na ile ważna jest ta forma kontaktu dla klienta?

Czy kontakt był skuteczny?

TELEFON STACJONARNY

81%

27%

82%

73%

63%

75%

TELEFON KOMÓRKOWY

48%

92%

100%

82%

100%

78%

ADRES E-MAIL

95%

88%

75%

100%

79%

82%

Czy był na wizytówce?

Na ile ważny jest dla klienta?

Czy były na wizytówce?

Na ile ważne są dla klienta?

GODZINY PRACY

3%

68%

ADRES PLACÓWKI

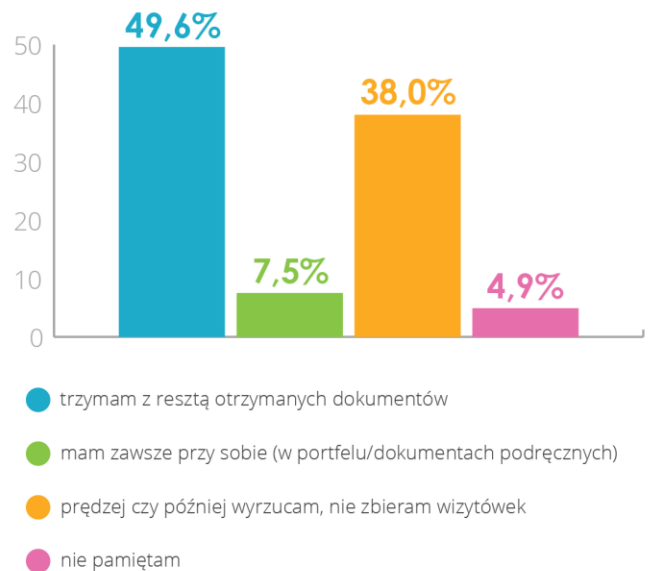
94%

70%

Co sądzisz na temat wręczenia wizytówki po rozmowie?



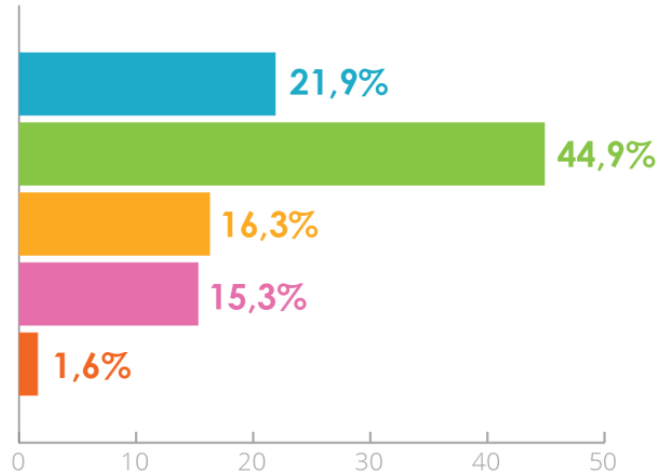
Co zazwyczaj robisz z otrzymaną wizytówką?



Czy kiedykolwiek skorzystałaś/eś z wizytówki?



Gdy po pierwszym spotkaniu w Placówce otrzymujesz 2 wizytówki z prośbą o polecenie Doradcy/Agenta swoim znajomym lub rodzinie, co robisz?



- chętnie polecę Pracownika znajomym lub rodzinie
- to jeszcze nie czas na polecenie - to zdecydowanie za wcześnie
- wszystko zależy od satysfakcji z obsługi
- zdecydowanie nie polecę Pracownika znajomym lub rodzinie
- nie mam zdania

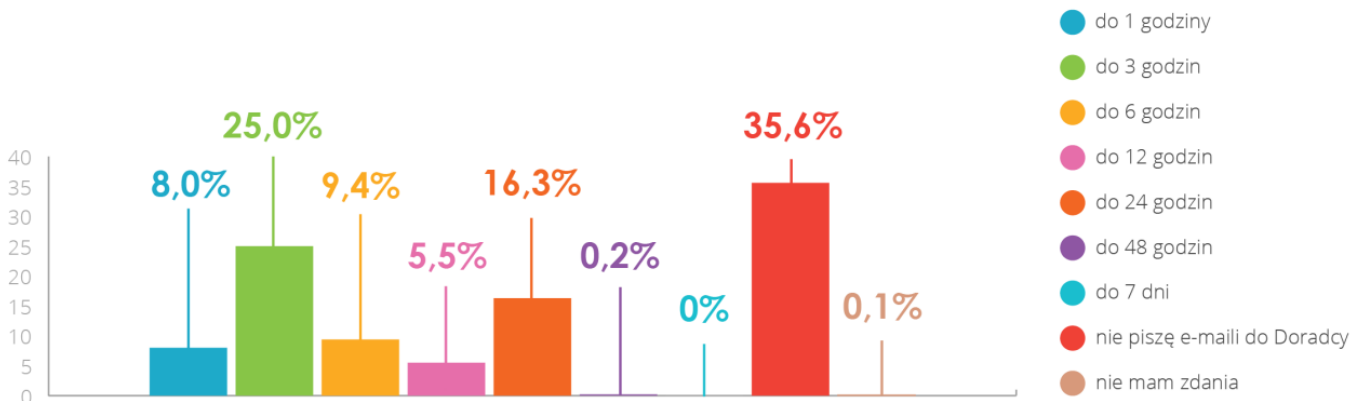
Czy poleciłaś/kiedykolwiek Doradcę/Agentę?



Czy polecając Doradcę/Agentę korzystałaś z wizytówki?



Pisziesz e-maila do Doradcy/Agentę z zapytaniem. Jaki termin udzielenia odpowiedzi będzie dla Ciebie satysfakcjonujący?



- do 1 godziny
- do 3 godzin
- do 6 godzin
- do 12 godzin
- do 24 godzin
- do 48 godzin
- do 7 dni
- nie piszę e-maili do Doradcy
- nie mam zdania