

“Gizli Müşteri” Hizmetlerimiz

(“Secret Customer” Studies)



Gizli Müşteri, şirketlerin sahadaki performansını ölçmeye yarayan bir çalışmadır. Müşterinin gözüyle saptanan gelişim alanları, şirket tarafından değerlendirilir, gerekli stratejiler belirlenir ve uygulama adımları uygulanır, müşteri memnuniyeti ve dolayısı ile de satışların artması hedeflenir. Bu çalışmalar aynı zamanda yeni bir uygulamanın veya bir eğitimin çalışanlar tarafından ne kadar içselleştirilebildiğini görmek amacı ile de yapılmaktadır.

İşte bizim **Gizli Müşteri** çalışmalarındaki adımlarımız;

- a) Hedef Belirleme Toplantısı (Bu çalışmanın amacı ne?)
- b) Performans Kriterlerinin Tespiti
- c) Gözlem Formlarının Hazırlanması
- d) Gizli Müşteri Olacak Kişilerin Kriterlerinin Tespiti
- e) Gizli Müşteri Olacak Kişilerin Seçimi
- f) Gizli Müşteri Olacak Kişilerin Eğitimi
- g) Gözlemlenecek Lokasyonların Tespiti
- h) Gözlemlenecek Lokasyonlar İçin Zaman Planlamasının Yapılması
- i) İlk Gün Sonu Değerlendirme
- j) Ara Değerlendirme
- k) Raporlama
- l) Sonuçların Sunumu
- m) Tavsiyelerimiz

✚ “Gizli Müşteri çalışmalarımız hakkında daha fazla bilgi almak, size nasıl yardımcı olabileceğimizi konuşabilmek adına bize sitemizin iletişim sayfamızdan ulaşabilirsiniz...”