

Jak wygląda proces zakupowy usług: internetu, telefonu, telewizji w kanałach online i offline?

O tym jak trudno dokonać wyboru najlepszej oferty (tv, internet, telefon) wiemy wszyscy.

Purchase Journey 360°
odpowiada na pytanie:



„Co dzieje się w fazie procesu zakupu, od momentu podjęcia decyzji o zmianie dostawcy, do momentu finalizacji?”

Nasz raport obejmuje wszystkie punkty styku online (pomiar pasywny) i offline (deklaracje). Chcemy zrozumieć proces decyzyjny, z jakim zmagają się klienci i dostosować zarówno treści, jak i sposób komunikacji, do realnej sytuacji.

W EFEKCIE POKAZUJEMY:

- Jakie są etapy procesu szukania i wyboru usług? Jak zmieniają się preferencje?
- Jakie punkty styku aktywować, aby optymalizować konwersję klientów z potencjalnych na aktualnych?
- Jak dywersyfikować kanały obsługi ze względu na typy klientów?
- Które kanały są efektywniejsze w budowaniu zainteresowania, a które w finalizacji zakupu?
- Które touchpointy mają **największy wpływ na wybór konkretnej marki**.
- Jaki przekaz trafi do decydenta; co będzie dla niego **wiarygodne**?

Cena regularna raportu:
49 500 PLN + VAT