



پادکست/ ماجرا بپرس، نه نظر | چطور حرف واقعی مشتری را بشنویم؟

چرا مشتری از محصول شما ابراز رضایت می‌کند، اما سفارش بعدی را به رقیب می‌دهد؟ شاید مسئله چیزی فراتر از قیمت و کیفیت باشد؛ چیزی که در سؤال‌های معمول، هیچ‌وقت به زبان نمی‌آید.

در قسمت دوم از فصل دوم پادکست مرکز شتاب اتاق بازرگانی تبریز، درباره هنر کشف تجربه واقعی مشتری صحبت می‌کنیم؛ از پرسیدن سؤال‌های درست تا بررسی نشانه‌ها، شنیدن روایت‌های متفاوت و پیدا کردن گلوگاه‌هایی که ممکن است در داخل سازمان پنهان مانده باشند. گاهی برای پیدا کردن پاسخ، لازم نیست سؤال پیچیده‌تری بپرسیم؛ کافی است بپرسیم: «بعدش چی شد؟» بشنوید؛ شاید مسئله کسب و کار شما، در سؤالی باشد که هنوز نپرسیده‌اید.