

**Kérdőív vállalkozások számára - Mit tapasztal az ügyfelem a termékemmel kapcsolatban? 4 lehetséges témakör**

<b>Customer Experience - Ügyfélélmény</b>		
<b>Általános</b>	Hogyan optimalizálhatom az ügyfélkapcsolatomat digitális élményekkel?	<b>1</b>
	Mi változtatja meg a vásárlónál a termékem/szolgáltatásom használatát?	<b>2</b>
	Mit tapasztal az ügyfelem a termékemmel/szolgáltatásommal kapcsolatban?	<b>3</b>
<b>Do-It-Yourself – Csináld magad</b>	Mit tehet az ügyfelem saját maga a termékemmel/szolgáltatásommal?	<b>4</b>
<b>Playfulness – Játékosság</b>	Kitalálhatok egy teljesen új játékos aspektust a termékemhez/szolgáltatásomhoz?	<b>5</b>
<b>Everything as a Service - Minden mint szolgáltatás</b>	Melyik fogódzkodót vehetem le az ügyfelem kezéről?	<b>6</b>
<b>Identity Design - Identitás tervezés</b>	Hogyan járul hozzá a termékem/szolgáltatásom a vásárlóm életmódjához?	<b>7</b>
<b>Data as a Service - Adat mint szolgáltatás</b>		
<b>Általános</b>	Milyen információkra van szükségem és honnan?	<b>8</b>
<b>Direct Trade – Közvetlen értékesítés</b>	Milyen marketingcsatornákra van szükségem?	<b>9</b>
<b>Predictive Analytics - Előrejelző analitika</b>	Milyen adatokat használok a jövőbeli döntésekhez?	<b>10</b>
<b>Sharing Economy - „Osztozó” gazdaság</b>	Van-e a termékemnek/szolgáltatásomknak olyan közösségi haszna, amelyet meg lehet osztani?	<b>11</b>
<b>Circular Economy – Körforgásos gazdaság</b>	Milyen lehetőségeket kínál a termékem/szolgáltatásom az erőforrások megőrzésére, illetve milyen melléktermékek/kiegészítő szolgáltatások keletkeznek e célból?	<b>12</b>
<b>Nachhaltigkeit - Fenntarthatóság</b>		
<b>Általános</b>	Milyen vásárlói elvárások és magatartásformák változtak?	<b>13</b>
<b>Dekarbonisierung - Szén-dioxid-mentesítés</b>	Megváltoztathatom a termékem/szolgáltatásom CO2-lábnyomát?	<b>14</b>
<b>Beyond Plastic - A műanyagon túl</b>	Milyen befolyásom van a műanyagfelhasználásra?	<b>15</b>
<b>Flexicurity – Rugalmas biztonság</b>	Hogyan tehetem rugalmasabbá és biztonságosabbá a munkát?	<b>16</b>
<b>Green Pressure - Zöld nyomás</b>	Mennyi fenntarthatóságot várnak el az ügyfeleim?	<b>17</b>
<b>Touchpoints – Érintkezési pontok</b>		
<b>Általános</b>	Hogyan érintsük meg az embereket?	<b>18</b>
<b>Eigene Medien – Saját médiumok</b>	Milyen digitális csatornákra van szükségem?	<b>19</b>
<b>Fremde Medien – Idegen médiumok</b>	Milyen partnerekre vagy hálózatokra van szükségem?	<b>20</b>
<b>Customer-Relationship-Management –</b>	Mit tudok az ügyfeleimről?	<b>21</b>

<b>Közönségkapcsolatok menedzsmentje</b>		
<b>Pull &amp; Push Medien – Pull &amp; Push média</b>	Hogyan hívhatom fel az ügyfeleim figyelmét a tevékenységemre?	22
<b>Customer Co-Creation - Ügyfél társalkotás</b>	Milyen szorosan dolgozom együtt az ügyfeleimmel? Milyen szinergia alakulhat ki?	23
<b>New work – Új munka</b>	Milyen innovációs folyamatokba vonhatom be ügyfeleimet és beszállítóimat – win-win?	24