

پرسشنامه

# سکوی پرواز

اگه مصممی که کسب وکارت رو راه بندازی و اون رو رشد بدی  
به این سوالات با دقت پاسخ بده!

- ۱\_ چرا مخاطب باید لباس تو رو بخره؟
- ۲\_ از ۱ تا ۱۰ به مسئولیت پذیری خودت چه نمره ای میدی؟
- ۳\_ از هر ده مشتری چند تاشون از کارت رضایت دارند؟
- ۴\_ مشتریان تو چه کسانی هستند؟
- ۵\_ میانگین درآمد مشتریان تو چقدره؟
- ۶\_ تفریحات مورد علاقه مشتریان تو چیه؟
- ۷\_ چقدر از خیاطی و لباس می‌دونن؟
- ۸\_ مشتریان تو چقدر از مد و فشن اطلاعات دارند؟
- ۹\_ مشتریان تو بیشتر توی کدوم منطقه جغرافیایی زندگی میکنن؟
- ۱۰\_ بازه سنی مشتریان تو چقدره؟
- ۱۱\_ بیشترین درآمدت در ماه چقدر بوده؟
- ۱۲\_ این درآمد چرا نسبت به ماه‌های دیگه تفاوت داشت؟
- ۱۳\_ چطور میشه تکرارش کرد؟
- ۱۴\_ نیازی در مخاطب احساس می‌کنی که خودت بهش جواب ندادی؟
- ۱۵\_ به نظرت رقیبت به چه نیازهایی از مخاطب جواب نداده؟
- ۱۶\_ نقاط قوت رقبات چیه؟
- ۱۷\_ نقاط ضعف رقبات چیه؟
- ۱۸\_ چطور می‌تونی از نقاط ضعف رقیبت نقاط قوت برای خودت بسازی؟
- ۱۹\_ برای فعالیتت از چه رسانه‌هایی استفاده می‌کنی؟
- ۲۰\_ چقدر آشنایی تو رسانه‌ها که می‌تونی استفاده کنی داری؟
- ۲۱\_ چه تعداد راه ارتباطی با مخاطب ساختی؟
- ۲۲\_ آیا واحد اندازه‌گیری برای مفید بودن این اطلاعات داری؟
- ۲۳\_ آیا مخاطبین شما می‌دونن شما دقیقاً چی می‌فروشین؟
- ۲۴\_ آیا مشتری شما متوقع است؟
- ۲۵\_ ارزش پیشنهادی محصول شما چیه؟

- ۲۶\_ چه خدماتی ارائه میدی؟
- ۲۷\_ برای ارتقا محصول چه کاری می‌تونید بکنید؟
- ۲۸\_ برای ارتقا خدماتتون چه کاری می‌تونید بکنید؟
- ۲۹\_ عمر محصولات شما چه زمانی تموم میشه؟
- ۳۰\_ قیمت خدمات و محصولات شما نسبت به رقبا چگونه؟
- ۳۱\_ اگر قیمت شما پایین‌تره ولی مخاطب زیادی ندارید خودتون فکر می‌کنید چرا؟
- ۳۲\_ چطور با مشتریان ناراضی برخورد می‌کنید؟
- ۳۳\_ رقیب شما چطور برخورد می‌کنه با مشتریانشون؟
- ۳۴\_ رقیب شما چطور با مشتریان ناراضی برخورد می‌کنه؟
- ۳۵\_ چه خدمتی در کنار محصولات شما باعث ارتقا کار شما میشه؟
- ۳۶\_ آیا خدمات پس از فروش دارید؟
- ۳۷\_ به کیفیت کار خودتون بی‌رحمانه چه نمره‌ای میدی؟
- ۳۸\_ چه برنامه‌ای برای توسعه دارید؟
- ۳۹\_ پیش بینی می‌کنی چه چالش‌هایی در سر راه دارید؟
- ۴۰\_ چرا می‌خواهی خیاط بشی؟
- ۴۱\_ اگه خیاط نمی‌شدی چیکاره می‌شدی؟
- ۴۲\_ خیاطی رو برای عشقت انتخاب کردی یا درآمدزایی؟
- ۴۳\_ به نظرت چقدر در ماه میشه از خیاطی درآمد داشت؟
- ۴۴\_ چه چیزی تو رو از رقیب‌ها متمایز می‌کنه؟
- ۴۵\_ اگر مشتری شما از کار شما ناراضی بود چه استراتژی برای پاسخ به او دارید؟
- ۴۶\_ کارگاه خانگی داری یا یک مکان مشخص داری؟
- ۴۷\_ آیا خجالت می‌کشی از اطرافیان تقاضای لباس‌ها رو خرید کنند؟
- ۴۸\_ آیا خجالت می‌کشی به کسی که تقاضای دوخت رایگان داده نه بگی؟
- ۴۹\_ بعد از تحویل لباس به مشتری آیا از او بازخورد می‌گیری؟
- ۵۰\_ به نظر شما چقدر طول می‌کشه تا به شماره یک منطقه خود تبدیل بشید؟

- ۵۱\_ اطلاعات شماره تماس مشتریان خود را،  
برای تبلیغات مجدد در جایی لیست می‌کنید؟
- ۵۲\_ چه برنامه‌هایی برای کمتر شدن حضور مشتری در محل خود دارید؟
- ۵۳\_ چه برنامه‌هایی برای آشنا شدن بیشتر افراد با کسب و کار خود دارید؟
- ۵۴\_ چه میزان از فضای مجازی برای تبلیغ خود استفاده می‌کنید؟
- ۵۵\_ آیا برای افزایش راه‌های درآمدزایی خود از خیاطی برنامه‌ای دارید؟
- ۵۶\_ آیا قصد داری که آموزش خیاطی به دیگران بدی؟
- ۵۷\_ چند ساعت در روز آموزش خیاطی می‌بینی؟
- ۵۸\_ چند ساعت در روز صرف دیدن مدل‌های جدید لباس می‌کنی؟
- ۵۹\_ چه برنامه‌ای برای به روز رسانی مدل‌های دوخت داری؟
- ۶۰\_ تا چه حد به سلیقه مشتری در دوخت احترام می‌ذاری؟
- ۶۱\_ آیا اصل صداقت را در کسب و کارت اجرایی می‌کنی؟
- ۶۲\_ هدف نهاییت در دنیای خیاطی چیه؟
- ۶۳\_ چه برنامه‌ای برای تفریح خدا در ماه داری (جلوگیری از فرسودگی)؟
- ۶۴\_ اگر ۵ سال به عقب برگردی چه کارهایی را انجام نمیدی؟
- ۶۵\_ اگر بخوای تجربیات ۵ سال اخیرت رو توی یه جمله بگی چی میگی؟
- ۶۶\_ اگر یک میلیارد داشتی الان باهاش چیکار می‌کردی؟
- ۶۷\_ اگر بخوای دوباره دوستات رو انتخاب کنی کدوما رو کنار می‌ذاری؟
- ۶۸\_ اگر بخوای یه جمله به ۵ سال پیشت بگی چی میگی؟
- ۶۹\_ به کسی که میخواد الان کسب و کارش رو راه اندازی کنه، چه توصیه ای میکنی؟
- ۷۰\_ از ۱ تا ۱۰ به انضباط فردی خودت چه نمره ای میدی؟