



Professionelle Kundenbefragungen

Ihre Vorteile bei einer **Kundenbefragung** mit Rogator:

- Fundierte Entscheidungsfindung
- Erhalt qualitativ hochwertiger Ergebnisse
- Optimierung interner und externer Prozesse
- Mehr Unternehmenserfolg durch Maßnahmen zur nachhaltigen Steigerung der Kundenzufriedenheit und -bindung
- Positionierung und Differenzierung gegenüber dem Wettbewerb verbessern

In drei Schritten zum Erfolg! Kundenzufriedenheit mit Rogator messen

Als Full-Service Dienstleister bieten wir Ihnen die Möglichkeit, Software und Beratung aus einer Hand zu bekommen. Dabei betreuen wir Sie während des gesamten Befragungsprojekts und greifen dafür auf unsere hausinterne, leistungsstarke Software zurück.

Wenn Ihnen die Zeit, das Know-how oder personelle Ressourcen fehlen, um ein eigenes Befragungsprojekt durchzuführen, so stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung und begleiten Sie auf Wunsch während des gesamten Umsetzungsprozesses. Dazu bieten wir Ihnen ein individuell auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtes Leistungspaket an.

1. Konzeption:

Das Kickoff-Meeting hilft bei der Festlegung der Inhalte sowie der Vorgehensweise und bildet die Basis für hohe Teilnahmequoten und den Erfolg Ihrer Befragung.

2. Umsetzung:

Wir sichern zu: intelligente Fragebogenlogik, wirkungsvolle Teilnehmeransprache, ansprechendes, mobil optimiertes Layout u.v.m.

3. Auswertung:

Je nach Befragungsziel und Studiendesign verwenden wir modernste Analyseverfahren im Rahmen der Datenauswertung und -visualisierung.





Leistungsumfang

Beratung für B2B-Fragen

Langjährige Erfahrung in B2B-Kundenbefragungen, dazu zählen beispielsweise:

- Beratung zum Fragebogen
- Kommunikationsstrategie
- Management für internationale Großprojekte
- Passgenaue Auswertung mit datenbasierten Handlungsempfehlungen
- Übersetzungs-Services

Weitere Leistungen für die speziellen Bedarfe von B2B-Unternehmen sind:

- Transaktionale Messungen über NPS-Verfahren
- Abfrage von Wettbewerbern in der Umfrage (Benchmarks)
- Kontaktoptionen für Teilnehmer für ein nachträgliches, persönliches Feedbackgespräch
- Erstellung von Sonderauswertungen und Berichten
- Möglichkeit zur Verknüpfung auswertungsrelevanter CRM-Daten mit der Befragung

Beratung für B2C-Fragen

- B2C-Kundenbefragungen werden häufig mit größeren Stichproben durchgeführt.
- An dieser Stelle zahlt sich die Kompetenz von Rogator zur seriösen Versendung von Massen-E-Mails in Kombination mit einer hochverfügbaren und belastbaren Server-Infrastruktur aus.
- Rogator arbeitet mit allen namhaften Panelanbietern zusammen, berät Sie bei der Auswahl des richtigen Panels und erzielt für Sie einen günstigen Preis pro Interview.

Unsere Leistungen im Überblick:

- Projektmanagement und Hosting
- Fragebogenentwicklung
- Fragebogendesign und mobile Optimierung
- Fragebogenprogrammierung
- Teilnehmereinladung
- Teilnehmerrekrutierung über Online-Access-Panels
- Auswertung und Reporting
- Ergebnispräsentation
- Workshops

