

# 不同场景下的问卷题目设计模板与使用指南

使用场景2：获得更多客户

## 定位用户目标

### ➤ 问卷内容：

1. 您最希望通过[产品]完成的目标是什么？

➤ 目标人群：投放给第一次使用产品的新用户。

➤ 适用场景：可以初步识别用户群体或者描绘出用户画像。

➤ 价值优势：帮助了解用户在产品上期望达成的目标。

## 定位阻碍注册的原因

### ➤ 问卷内容：

1. 您有多大可能尝试使用[产品]?
2. 是什么阻碍您开始使用[产品]?

➤ **目标人群：** 投放给至少访问过2个页面、且页面停留时间超过10秒、却仍未注册的用户。

➤ **适用场景：** 当需要提高页面设计、文案内容时投放。

➤ **价值优势：** 帮助了解推广页面对潜在用户的吸引力，发现与用户交互的机会点。

## 定位访客目标

### ➤ 问卷内容：

1. 什么促使您今天来了解[产品]？

➤ **目标人群：** 投放给至少访问过2个页面、且页面停留时间超过10秒的用户。

➤ **适用场景：** 确保页面内容能够有效促进访客转化，并流向销售漏斗的下一个阶段

➤ **价值优势：** 帮助了解用户想要使用产品的理由和动机。

## 定位真正的竞争对手

### ➤ 问卷内容：

1. 您有多大可能尝试注册使用[产品]?
2. 如果您无法使用[产品]，如何行动以完成您的目标?

➤ **目标人群：** 投放给至少访问过2个页面、且页面停留时间超过10秒的用户。

➤ **适用场景：** 定位竞争对手。竞争对手可能是一些同类型的产品，也可能是其他产品。

➤ **价值优势：** 帮助找准产品定位，确定竞争对手，以及传递更精准的营销信息。

## 提高市场页面清晰性

### ➤ 问卷内容：

1. 这个网页如何能够帮助您了解[产品]是否符合需求？
2. 您认为如何帮助您更好的判断[产品]是否符合？

➤ **目标人群：** 投放给至少访问过2个页面、且页面停留时间超过10秒的用户。

➤ **适用场景：** 检查推广页面的内容或者评估新的推广信息。

➤ **价值优势：** 帮助了解推广页面是否与访客产生共鸣，发现优化产品描述的机会点。

## 提升注册体验

### ➤ 问卷内容：

1. 您认为注册使用我们的产品是否简易？
2. 您在注册的过程中遇到了什么问题？

### ➤ 目标人群： 投放给刚刚注册完成的用户。

### ➤ 适用场景： 了解如何简化注册流程与减少用户使用产品的阻碍。可用作单次研究，也可长期使用。

### ➤ 价值优势： 发现注册过程中出现的问题， 了解用户在注册阶段的期望， 帮助用户更好地上手产品。

## 了解用户对品牌的感受

### ➤ 问卷内容：

1. 如果产品是一个人，您想更深入地了解他们吗？

➤ 目标人群：投放给访问网站页面三次以上的用户。

➤ 适用场景：了解网站是否符合品牌调性，或者是否为品牌形象加分。

➤ 价值优势：帮助了解用户对产品的第一印象，以及对产品的描述。

谢谢