

不同场景下的问卷题目设计模板与使用指南

使用场景3：完善新手用户引导

提高试用到付费的转化率

➤ 问卷内容：

1. 您还没有升级为[付费版本]的主要原因是什么？

➤ 目标人群： 投放给免费试用到期且尚未升级为付费版本的用户。

➤ 适用场景： 了解使免费用户转化为付费用户的方法。

➤ 价值优势： 帮助了解阻碍免费用户成为付费用户的主要原因， 以及让产品更易上手的方法。

提升产品上手体验

➤ 问卷内容：

1. 您认为[产品]上手使用是否容易？
2. 您认为上手使用[产品]的难点在哪？

➤ **目标人群：** 投放给第一次使用产品核心功能模块的用户。

➤ **适用场景：** 通过持续投放，不断优化产品的上手体验，提升产品的转化率。

➤ **价值优势：** 帮助了解用户的产品上手体验，发现迭代优化的机会点，以及版本迭代后的体验变化。

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容易？
2. 您在注册的过程中遇到了什么问题？

➤ **目标人群：** 投放给刚刚完成账户注册的用户。

➤ **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。

降低初次使用后流失率

➤ 问卷内容：

1. 您没有继续使用[产品]的主要原因是？
2. 您认为我们还能做些什么让您更好地上手[产品]？

➤ **目标人群：** 投放给没有继续使用产品的用户，如未使用过核心功能或距上次登录已过7天的用户。

➤ **适用场景：** 研究如何提升产品的使用率。通过持续投放，追踪用户体验的变化趋势。

➤ **价值优势：** 定位在初期使用阶段客户流失的首要原因，提升高流失风险客户的转化率。

了解新用户的期望

➤ 问卷内容：

1. 您期望[产品]在多大程度上可以满足您的需求？
2. 您对[产品]的顾虑或者疑问是什么？

➤ **目标人群：** 投放给刚刚注册完成的新用户。

➤ **适用场景：** 发现优化解决方案的机会点和提升新手期用户的转化率。

➤ **价值优势：** 了解用户对产品满足自身需求的期望程度， 以及发现用户可能存在的问题或担忧。

谢谢