

Kundenbefragung

Sehr geehrte Damen und Herren,

hiermit möchten wir Sie bitten, sich ein wenig Zeit für unseren Fragebogen zu nehmen. Wir – das sind eine Gruppe von Schülern des Carl-Friedrich-Gauß-Gymnasiums, die am Seminarkurs *business@school* teilnehmen. Hierbei handelt es sich um ein Schulprojekt, das Schüler an das reale Wirtschaftsgeschehen heranführen soll, was unter Anderem durch die Analyse bereits bestehender Unternehmen erreicht wird. Ihre Angaben benötigen wir ausschließlich zu eigenen Hochrechnungen, sie werden selbstverständlich nicht an Dritte weitergegeben, und wir behandeln sie natürlich anonym.

Vielen Dank!

Geschlecht:

- männlich weiblich

Altersgruppe:

- unter 20 20–40 40–60 über 60

Wohnort: _____

Wie oft im Jahr gehen Sie bei Juwelier Zahn einkaufen?

- zum ersten Mal 1–3 Mal im Jahr 3–5 Mal im Jahr mehr als 5 Mal im Jahr

Sind Sie bereit, im Laden für das selbe Produkt mehr zu zahlen als im Internet?

Wenn ja, was ist der Grund?

- Beratung/Service sofort verfügbar konkreter Ansprechpartner

Ja

Wenn nein, wo kaufen Sie dann Schmuck oder Uhren?

- Internet Konkurrenz gar nicht

Wie viel Geld haben Sie heute bei Juwelier Zahn ausgegeben? _____

Und wie viel Geld geben Sie hier im Durchschnitt bei einem Einkauf aus? _____

Wieso waren Sie heute bei Juwelier Zahn?

- Kauf Reparatur Beratung

Wieso kamen Sie ausgerechnet heute zu Juwelier Zahn?

- spontan gezielt geplant mit Besorgungen verbunden

Mit welcher Absicht kommen Sie hierher?

- feste Kaufabsicht Umschauen Preisvergleich

Worauf legen Sie beim Kauf von Schmuck und Uhren besonderen Wert?

- Preis Beratung Service Qualität lokale Lage schnelle Lieferung

Wie zufrieden sind Sie bei Juwelier Zahn?

- sehr zufrieden recht zufrieden weniger zufrieden nicht zufrieden

Wie beurteilen Sie die Erreichbarkeit des Geschäfts?

- sehr gut gut befriedigend ausreichend mangelhaft ungenügend

Vermissen Sie einen Internetauftritt des Juweliers Zahn?

Wenn ja, was sollte dieser auf jeden Fall beinhalten?

- Produktbeschreibung Bilder Preis

Ja **Wenn nein, warum vermissen Sie ihn nicht?**

- würde Angebot nicht nutzen zu unpersönlich keine Anprobe

Wieso gehen Sie zu Zahn und nicht zur Konkurrenz?

- Nein
-
-

Haben Sie noch Anmerkungen, Ideen oder Verbesserungsvorschläge?
