



active2121

www.misterx.it

I 10 segreti per realizzare questionari di successo

1) Definisci chiaramente lo scopo del questionario

Se gli obiettivi sono fumosi, lo saranno anche i risultati. Un buon questionario ha degli obiettivi ben focalizzati e facili da comprendere ed analizzare.

Mentre lo scrivi, pensa

- qual è lo scopo?
- In che modo userai i dati che stai raccogliendo?

Sembrano concetti banali, ma fanno la differenza tra la raccolta di dati di qualità e quelli inutilizzabili.

2) Crea un sondaggio corto e focalizzato

Ti aiuta sia per le risposte di quantità che di qualità. I sondaggi corti in genere hanno sempre una percentuale più alta di persone che li compilano, e un minore tasso di abbandono durante la compilazione.

Se le persone non trovano interessante il questionario, lo abbandonano a metà lasciandoti dati incompleti e spesso inutilizzabili. In media un sondaggio non dovrebbe richiedere più di 5 minuti per essere compilato, ed in certi casi non più di un minuto.

Prima di inviarlo ad un numero consistente di persone, fai un test a pochi amici per vedere quanto ci impiegano a compilarlo.

3) Fai domande semplici

Assicurati che le tue domande vadano subito al sodo, e che siano comprensibili (quindi spiega eventuali sigle o termini tecnici per renderli comprensibili a tutti). Fai domande più specifiche e dirette possibili.

4) Usa il più possibile domande chiuse

Usa più che puoi le domande che implicano due soli tipi di risposte: sì-no, oppure vero/falso. Sono le più facili e rapide da analizzare. Le risposte aperte servono più per analisi qualitative, emerge il pensiero di chi le compila, richiedono però più tempo di valutazione. Per analisi e per creare database è meglio utilizzare domande chiuse.

5) Utilizza scale di valutazione

Questo tipo di domande (per esempio la richiesta di valutare dei servizi o prodotti da 1 a 5 come scala da pessimo a ottimo) servono per confrontare più variabili tra loro. Devi assicurarti di usare sempre la stessa scala di valore dall'inizio alla fine dello stesso questionario (cioè che 1 significhi sempre il minimo oppure il massimo).

6) Usa un ordine logico

Fai in modo che il questionario abbia un ordine logico. Comincia con una breve introduzione che motivi gli utenti a compilare il questionario, ad esempio “aiutaci a migliorare il nostro servizio per te, compila il breve questionario qui sotto.” E' meglio iniziare chiedendo all'inizio dati anagrafici per lasciare alla fine quelli più sensibili.

7) Fai un test

Prima di sottoporre il questionario ad un grande numero di persone, invialo come test ad un piccolo campione del target per trovare piccole imprecisioni, interpretazioni sbagliate delle domande, etc.

8) Pensa al tuo target quando invii il sondaggio

Recenti statistiche affermano che il maggior numero di sondaggi viene compilato il lunedì, venerdì e domenica. In realtà, la qualità delle risposte di un sondaggio non dipende dal giorno in cui è stato compilato. L'importante è pensare al target: se sono degli impiegati, l'invio dev'essere fatto durante la settimana, se vuoi promuovere sport o eventi mondani, meglio aspettare il weekend, perché vengono compilati dal PC di casa.

9) Prevedi l'invio di solleciti

Prevedi l'invio di un sollecito alla compilazione del test, spinge a compilare il questionario ad una parte di chi non l'aveva ancora fatto.

10) Offri un incentivo

Dipende dalla tipologia del sondaggio, ma in alcuni casi un incentivo è molto efficace nell'aumentare la percentuale di persone che rispondono. Le persone amano ricevere qualcosa di "gratis" in cambio del loro tempo occupato nella compilazione di un questionario (soprattutto se è lungo).

Contatti e informazioni

MlsterX® è una soluzione Active121 s.r.l., azienda leader nelle soluzioni one-to-one per la gestione della relazione attraverso canali e tecnologie innovative.

Per saperne di più

www.misterx.it

Active121 s.r.l.
Tel.: 0423.648.335
Fax: 0423.688.069
info@active121.com
www.active121.com