

ケーススタディ／事例紹介

ビジネスを加速させるための新製品の改良

専門家へのアンケート調査とインタビューを活用して、顧客の声と定性的な見解を収集

企業の課題

某テクノロジー企業は、クラウドソフトウェア製品を試験的に公開しましたが、そのバリュープロポジションが曖昧、かつ、現在の製品の機能がターゲットユーザーのニーズを満たしているかどうかに疑問がありました。さらなる投資を行う前に、これらの課題を解決するためのより深いインサイトを必要としていました。

GLG のアプローチ

GLG は、多種多様な組織のクラウドソフトウェアに携わる意思決定者 100 人を対象に調査を実施しました。調査終了の 2 週間前にはフォローアップインタビューを行うための回答者を選定し、最終的に 1 ヶ月以内に 20 人へインタビューを実施しました。

コンプライアンス・フレームワークを遵守しながらインタビューのスケジュール調整を行う一方で、さらに 30 名の調査回答者をアドバイザーの中から選出して追加し、インサイトをより充実させました。

結果

調査によって、製品の微調整を行うための正確なインサイトを得ることができました。さらに追加のインタビューを実施したことによって、定性的かつ詳細な深い知見も得ることができました。

使用されたサービス



GLG サーベイ



GLG インタビュー

クラウドソフトウェアのプロバイダーは主力製品の改良に必要な知見を得るために、130 名を対象としたボイスオブカスタマー調査（顧客の声に関するアンケート調査）と、20 名のフォローアップビデオインタビューを実施し、主力製品の改良に必要な見解を集めました。

GLG が選ばれる理由

世界最大のインサイト・ネットワーク

GLG は、明快な顧客視点と客観的な業界のインサイトの両方を提供可能な経験と知識を持つ、膨大な数のテクノロジーリーダーや有識者と繋がっています。

妥協のないコンプライアンスプロセス

GLG サーベイではプロジェクトの全体にわたってエンドツーエンドのサービス、価値あるデータとレポートの提供、プロによるサポートを提供しています。回答者を慎重に見極めて厳選採用することによって、回答の品質を高めています。

24 時間のサポート体制

世界 12 國、22 のオフィスからなるチームを持ち、どのタイムゾーンでもお客様のビジネスをサポートをいたします。

お問い合わせ

GLG は、世界最大のインサイト・ネットワークです。情報に基づいた意思決定を行うために、経験に基づいた確かなインサイトを提供する有識者とお客様をつなぎています。GLG の専門チームは、ビジネス課題や疑問を特定、評価し、ニーズに答えるためのオーダーメイドのアプローチを作成しています。GLG は、プロフェッショナルのあらゆる意思決定にインサイトの力をもたらしています。