

客户之声研究：新型金融交易平台

结合定量与定性方法，洞悉消费者的习惯、反馈与决策动机

客户挑战

客户是一家国内领先的互联网和金融公司，希望对某新型交易平台进行用户调研，了解用户交易习惯与选择平台的主要考虑因素，以及不同用户对各平台优劣势的看法，深入挖掘影响用户黏性的因素及背后原因，以协助客户优化对该交易平台的投资策略。

GLG 解决方案

GLG 对美国 500 位该交易平台的用户（高频、中频、低频及流失）展开问卷调查，并由资深咨询顾问与 10 位不同组别及背景的用户进行深度访谈，最后对问卷及访谈的结果进行整理分析，撰写调研报告。

成果

经过 4 周的紧密筹备，GLG 团队交付了一份 60 多页的报告，总结交易平台用户在选择平台时的主要考虑因素、对过往使用平台的考量，并着重分析了目标平台的不同功能及特性对用户黏性的影响。

运用产品



GLG 定量研究



GLG 定制洞察



GLG 专家访谈

了解更多

作为全球知识分享平台，GLG 格理集团为需要专业洞见的商业决策者匹配具有一手经验的行业专家，助力他们以更加明确的目标和坚定的信心做出决策。我们的专业服务团队将与您合作打造量身定制的解决方案，根据您的时间安排帮助您识别、评估和回答对应的问题。汇聚专业洞见，助力卓越决策。

本营销材料中提供的信息仅供参考。这些信息不作为对某一特定事项的建议，信息本身不应作为依据。

GLG® 和 GLG 图标均为 Gerson Lehrman Group, Inc. 的商标。

©2023 Gerson Lehrman Group, Inc. 保留所有权利。

短短 4 周内，由专业咨询顾问带队，结合定量与定性研究，深入调研消费者的交易习惯、平台使用反馈与决策动机因素，助力客户优化平台投资策略。

为什么选择 GLG?

专业研究方法

结合定量与定性研究，全面把控问卷调研的设计、发放、分析，结合专家深度访谈，形成有效且直观的洞见

高质量报告交付

由拥有近 10 年咨询及研究经验的前 BCG 咨询顾问担纲主笔，从多角度交叉验证客户核心假设，提供清晰及逻辑缜密的报告输出