

客户成功案例

电子骨科手术工具概念测试调研

GLG 调研帮助客户洞悉电子骨科手术工具使用情况，确保正确和合理的产品价值主张

客户挑战

一家全球知名的电子骨科手术工具开发商，希望深度了解两种不同产品的特点以及用户偏好，以帮助企业更好的规划产品架构，检测产品差异化与定位，确保正确和合理的产品价值主张。

GLG 解决方案

为了更清晰地分析用户偏好、市场定位、以及产品迭代策略，GLG调研团队（GLG Surveys）采取概念测试法，对美国的100名拥有髌关节置换手术经验的骨科医生进行了调研。

交付成果

GLG 调研团队交付了概念测试分析报告（包括原生数据参数、交叉分析数据、以及总结报告）。通过对该公司产品定位策略和优劣势、替代性分析，以及对基础过渡到高级产品迭代方案的研究，该项目帮助客户验证其合理的产品价值主张，并优化其电子骨科手术工具的产品及市场策略。

运用产品



GLG
Surveys

为何选择GLG?

行业聚焦

GLG 拥有广泛的专家网络，可深入探索细分市场，确保客户获得准确洞察。

全球覆盖

GLG 的全球专家网络能协助客户完成世界各地的调研计划，提供当地的业内专家资源。

精准匹配

GLG 精准匹配客户需求与调研方案，确保调研方案有效提供价值。

联系我们，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。