

Studios Onboarding Questionnaire

Đây là bộ câu hỏi bạn nên gửi cho khách hàng trước khi bắt đầu bất kỳ dự án copywriting nào.

Một số lợi ích của việc gửi bộ câu hỏi này:

- Rút ngắn tối đa thời gian nghiên cứu sản phẩm, thị trường, và đối thủ cạnh tranh
- Giúp bạn hoàn thành những dự án copywriting trong thời gian cực ngắn để nhanh chóng kiếm được kinh nghiệm/reviews
- Khách hàng của bạn đã tiếp xúc trực tiếp với người mua, nên đôi khi họ sẽ có thông tin mà bạn không thể tìm được trên mạng
- Lập tức biến bạn thành một chuyên gia trong mắt khách hàng. Họ rất thích những copywriters có quy trình cụ thể và chi tiết như này
- Loại bỏ những khách hàng không nghiêm túc với dự án.

BONUS: Trước khi gửi bảng hỏi này cho khách hàng, mình đều nhắn họ:

"I'll send over a questionnaire to learn more about your offer and target audience. Even if we don't end up working together you can use it as a brief for other copywriters."

Lời nhắn này sẽ cho họ thấy rằng mình thực sự quan tâm đến họ. Kể cả khi họ không thuê mình vì bất cứ lý do gì thì mình cũng muốn dự án của họ thành công tốt đẹp.

Điều này sẽ giúp bạn tăng khả năng được nhận, vì khách hàng rất thích những người thực sự quan tâm đến dự án chứ không chỉ làm vì tiền.

Bạn có thể tìm thấy toàn bộ bảng hỏi ở trang tiếp theo 📄

1. How are you driving people to the copy?
2. Describe your ideal customer. Do you have a specific group of customers in mind that are distinct from one another?
3. Do you have Buyer Personas created?
4. What's your offer? Describe the product or explain the process.
5. Do you have a guarantee?
6. What are your customers' primary problems?
7. How will their life look if they don't fix these problems?
8. What have they tried before that hasn't worked?
9. What are your audience's dreams and desires?
10. What do they not want to do to achieve their desired outcomes?
11. What are their limiting beliefs as to why they can't/haven't got it already?
12. What are some case studies, statistics or numbers that have made your audience go "wow"?
13. What part of your sales pitch has proven to be the most persuasive in convincing customers to make a purchase?

14. What are some possible objections your customers may have?
15. Who are your direct competitors? How are you better than them?
16. What is something you can say about YOUR product that your competitors can't?
17. What sort of tone and brand image do you wish to project?
18. Are there any businesses or websites you want to emulate somehow?
19. Where's the best place for me to see customer reviews of your service/product?
20. Are there any legal/compliance restrictions in your industry that I should know about?