



Pourquoi intégrer des sondages en ligne dans la stratégie marketing de lancement d'un nouveau service ou produit ?

Une entreprise a beau réussir à se développer, à s'établir et à survivre pendant plusieurs années, son équilibre reste toujours fragile. Ainsi, le développement et le lancement d'un nouveau produit ou d'un nouveau service sont toujours des étapes importantes et risquées. Voilà pourquoi il est très important d'intégrer tous les outils possibles qui permettront de minimiser les risques. Le sondage en ligne est l'un des plus efficaces.

Les avantages du sondage en ligne dans le développement d'un nouveau produit

Le sondage en ligne permet à n'importe quelle entreprise d'accélérer le développement d'un nouveau service ou d'un nouveau produit en collectant des milliers d'opinions dessus. Ainsi, cela permet d'éviter de faire beaucoup d'erreurs et donc de gagner du temps et d'économiser de l'argent pour le développement. Bien sûr, les sondages en ligne sont aussi utiles après le lancement du produit.

Si les sondages en ligne sont une solution stratégique si efficace, c'est aussi parce qu'ils sont très accessibles. Effectivement, il suffit de se rendre sur un site comme www.dragnsurvey.com pour créer et diffuser un sondage en ligne en quelques minutes. Ce genre de service met même de larges panels à la disposition de ses utilisateurs pour toucher une population la plus large possible.

Pourquoi utiliser le sondage en ligne après le lancement d'un produit ?

Le sondage en ligne est donc très utile durant le développement d'un nouveau produit, mais également juste après son lancement. Par exemple, lorsqu'il s'agit d'un nouveau service en ligne, il n'est pas rare que les entreprises de développement octroient un accès à une [version bêta](#) à certains internautes qui doivent alors s'engager à répondre à un questionnaire en ligne après quelques heures d'utilisation.

Effectivement, même après un lancement officiel, un sondage en ligne permet de rapidement récupérer des millions d'opinions sur la question. Cela permet alors de repérer plus facilement les défauts qui avaient pu échapper à l'attention des développeurs, mais également de réfléchir à d'éventuelles améliorations et directions de développement pour le futur.

Intégrer la satisfaction des clients dans sa stratégie marketing

Les sondages en ligne sont donc des outils indispensables pour les entreprises qui souhaitent minimiser les risques liés au développement d'un nouveau produit ou d'un nouveau service. Cependant, leur potentiel est encore bien plus grand si on prend la peine de les laisser l'exprimer, notamment dans le secteur du [marketing](#).

Effectivement, les sondages en ligne permettent de prendre soin de sa relation avec ses clients. En récoltant leurs avis, les grandes tendances et les évolutions qui les traversent, l'entreprise peut alors s'y adapter et avoir une longueur d'avance sur la concurrence. Étudier les sondages en ligne permet de comprendre les désirs des clients et d'y répondre avant même qu'ils n'en aient pris conscience. C'est donc une excellente stratégie de marketing sur le long terme.