

بخش 1: اطلاعات عمومی

1. نام و نام خانوادگی:
2. سن:
3. جنسیت:
4. شغل:
5. چند بار در ماه به کافه می‌روید؟

بخش 2: تجربه مشتری

1. چه عواملی شما را به کافه ما جذب می‌کند؟

- کیفیت قهوه/نوشیدنی‌ها
- فضای دلپذیر
- رفتار کارکنان
- قیمت مناسب
- موقعیت مکانی
- سایر (لطفاً توضیح دهید)

2. از 1 تا 5 چقدر از کیفیت نوشیدنی‌ها و غذاهای کافه ما راضی هستید؟

- 1 (خیلی ناراضی)
- 2 (ناراضی)
- 3 (معمولی)
- 4 (راضی)
- 5 (خیلی راضی)

3. چه پیشنهاداتی برای بهبود منوی کافه دارید؟

بخش 3: اهداف فروش (بر اساس استاندارد SMART)

1. آیا تا به حال از تخفیفات یا پیشنهادات ویژه کافه استفاده کرده‌اید؟

- بله
- خیر

2. چه نوع تخفیفات یا پیشنهاداتی شما را به خرید بیشتر ترغیب می‌کند؟

- تخفیف در خرید اول
- پیشنهادات روزانه
- برنامه‌های وفاداری مشتریان
- سایر (لطفاً توضیح دهید)

3. چه مقدار حاضرید برای هر بار مراجعه به کافه هزینه کنید؟

- کمتر از ۵۰ هزار تومان
- بین ۵۰ تا ۱۰۰ هزار تومان
- بین ۱۰۰ تا ۱۵۰ هزار تومان
- بیشتر از ۱۵۰ هزار تومان

بخش 4: تعاملات و تبلیغات

1. از چه طریقی از وجود کافه ما مطلع شده‌اید؟

- دوستان و آشنایان
- شبکه‌های اجتماعی
- تبلیغات محیطی
- سایر (لطفاً توضیح دهید)

2. کدام یک از شبکه‌های اجتماعی را بیشتر استفاده می‌کنید؟

- اینستاگرام
- تلگرام
- توییتر
- لینکدین
- سایر (لطفاً توضیح دهید)

3. آیا مایلید در برنامه‌های ویژه یا رویدادهای کافه شرکت کنید؟

- بله
- خیر

4. چه نوع برنامه‌ها یا رویدادهایی شما را جذب می‌کند؟

- جلسات کتابخوانی
- کارگاه‌های آموزشی
- اجرای موسیقی زنده
- مسابقات و چالش‌ها
- سایر (لطفاً توضیح دهید)

بخش 5: بازخورد و بهبود

1. چه تغییری در کافه باعث می‌شود شما بیشتر به آن مراجعه کنید؟

2. آیا پیشنهاد یا نظری برای بهبود خدمات کافه دارید؟