Kriteria Informan

Nama :

Pekerjaan :

Jumlah Konsumen Vapestore Cc Vapor :

1. Owner Bertanya Kepada Konsumen
2. Apa saja rata-rata permasalahan yang sering dialami konsumen pada saat pemilihan produk?
3. Bagaimana teknik komunikasi dalam mengatasi konsumen yang bingung pada saat di vapestore?
4. Pada saat melakukan komunikasi, pasti terdapat konsumen yang masih bingung dalam pembelian produk vape, bagaimana peran vaporista dalam mengatasi hal tersebut?
5. Bagaimana cara vaporista dalam meningkatkan kepercayaan kepada konsumen agar memiliki keputusan pembelian produk vape?
6. Promosi

1.Ketika konsumen menceritakan berbagai keluhan yang dihadapi, apakah vaporista mendengarkan keluhan tersebut hingga tuntas?

2.Saat mendengarkan keluhan dari konsumen yang bersangkutan, apakah vaporista sempat memotong pembicaraan ditengah tengah konsumen Ketika sedang menceritakan keputusan nya dalam pembelian ?

3.Sikap apa yang dibutuhkan ketika mendengarkan konsumen yang memiliki kebingungan dalam memilih produk, bagaimana agar konsumen tidak tersinggung?

1. Vaporista dalam mengatasi keputusan pembelian
2. Bagaimana sikap vaporista jika konsumen tetap bersih teguh pada keputusan pembelian produk?
3. Ekspresi wajah seperti apa yang vaporista lakukan pada saat menerima cerita dari beberapa konsumen yang datang dengan keputusan pembelian produk vape?
4. Apa langkah selanjutnya yang akan vaporista lakukan jika ada konsumen yang mau menurut dan mampu membeli produk yang bukan keinginannya?
5. Mengulangi
6. Setalah mendengarkan serta menerima cerita dari berbagai konsumen, bagaimana cara vaporista dapat membangun keakraban dengan konsumen agar tercipta keharmonisan antara vaporista dengan konsumen?
7. Jika siswa konsumen belum mengerti dan belum bisa menceritakan masalahnya, apa Langkah vaporista untuk membujuk konsumen agar dapat menceritakan masalah terlebih tentang keputusan pembelian produk?
8. Jika konsumen belum mampu untuk bercerita, apakah vaporista akan bertanya kepada konsumen perihal keputusan pembelian produk vape yang akan dibeli?
9. Hambatan Konsumen
10. Ketika konsumen sulit menceritakan permasalahan dari putusan pembelian produk vape, apakah vaporista akan menanyakan kembali permasalahan yang dialami konsumen tersebut ?
11. Apakah vaporista mengkonfirmasi kembali ke konsumen yang akan membeli produk vape?
12. Metode
13. Bagaimana penyampaian vaporista yang di lakukan konsumen dalam keputusan pembelian produk vape agar menciptakan keputusan pembelian yang berharga ?
14. Apa yang akan vaporista lakukan jika pada saat konsumen bercerita, mengalami kebingungan dalam memilih produk vape?
15. Bagaimana cara owner dalam membangun putusan pembelian kepada konsumen sebagai bentuk edukasi bahwa konsumen tidak akan mengalami kebingugan dalam pembelian produk?