

# NORSK KUNDEBAROMETER

## Bodyshop

### UTVALG:

Målgruppe: 18-85 år

### SCREENING

A. Har du handlet ved Bodyshop i løpet av de siste 3 måneder?

- 1: Ja
- 2: Nei => AVSLUTT
- 3: Ikke sikker => AVSLUTT
- 4: Vil ikke si => AVSLUTT

### SPØRSMÅL SOM ER STILT:

#### Tilfredshet

1. Først vil jeg be deg om å tenke tilbake på dine erfaringer med Bodyshop.  
Totalt sett, hvor fornøyd eller misfornøyd er du med Bodyshop?  
(1=svært misfornøyd, 10 =svært fornøyd)
2. Tenk deg en ideell leverandør i denne bransjen . Hvor nært opp til dette idealet er Bodyshop?  
(1=svært fjernt, 10 =svært nært)
3. I hvilken grad pleier Bodyshop å innfri dine forventninger?  
(1=svært liten grad, 10 =svært stor grad)
4. Med tanke på dine erfaringer med Bodyshop , hvor attraktiv opplever du at Bodyshop er i forhold til sine konkurrenter?  
(1= mye mindre attraktiv, 10= mye mer attraktiv)

#### Lojalitet

5. Hvor sannsynlig eller usannsynlig er det at du kommer til å opprettholde ditt kundeforhold til Bodyshop?  
(1=svært lite sannsynlig, 10 =svært sannsynlig)

**BEREGNING AV INDEKS:**

Basert på svarene av de 4 tilfredshetsspørsmålene blir et gjennomsnitt beregnet. Dette blir så gjort om fra en skala på 1- 10 poeng til en skala på 0 – 100 poeng. Det er dette gjennomsnittet som benyttes til å rangere bedriftene i forhold til kundetilfredshet. Gjennomsnitt av spørsmål 5 gjennomgår samme prosedyre og danner grunnlaget for rangering av bedriftene i forhold til kundelojalitet.

**INNSAMLINGSPERIODE:**

Januar til april 2009

**UTVALGSSTØRRELSE:**

Målsettingen er å intervju 100 tilfeldig trukne kunder av hver enkelt bedrift. I enkelte tilfeller er ikke målsettingen nådd fordi enkelte bedrifters kunder har vist seg vanskelige å komme i kontakt med i løpet av innsamlingsperioden. Antall intervjuede kunder pr. bedrift er rapportert i kolonnen for N. For øvrig anses en utvalgsstørrelse på 50 eller flere tilfeldig uttrukne respondenter som tilstrekkelig for å uttale seg om gjennomsnitt.