**BORANG SOAL SELIDIK TERHADAP PELANGGAN**

## **1. Maklumat Umum Kajian Pasaran**

* **Nama Bisnes (Jika Ada):**
* **Niche / Konsep Produk:**
* **Tarikh Kajian Dilakukan:**
* **Kaedah Kajian (Survey / Temubual / Pemerhatian / Google Trends / Lain-lain):**

## **2. Profil Pelanggan Sasaran**

#### **Demografi Pelanggan**

* **Jantina:** ☐ Lelaki ☐ Perempuan ☐ Kedua-dua
* **Umur:** ☐ 18-24 ☐ 25-34 ☐ 35-44 ☐ 45-54 ☐ 55 ke atas
* **Pekerjaan:** ☐ Pelajar ☐ Pekerja ☐ Usahawan ☐ Suri rumah ☐ Lain-lain
* **Pendapatan Bulanan:** ☐ Bawah RM2,000 ☐ RM2,000 - RM5,000 ☐ RM5,000 ke atas
* **Lokasi / Kawasan:**

#### **Psikografi Pelanggan**

* **Gaya Hidup:** ☐ Sibuk ☐ Aktif Sukan ☐ Kerap Makan Luar ☐ Suka Masak di Rumah
* **Minat & Hobi:** ☐ Makanan Sihat ☐ Fast Food ☐ Makanan Viral ☐ Diet Keto ☐ Lain-lain
* **Faktor Pembelian Utama:** ☐ Harga ☐ Kualiti ☐ Kesihatan ☐ Kemudahan ☐ Trend

## **3. Masalah & Keperluan Pelanggan**

1. **Apakah cabaran utama pelanggan dalam memilih makanan?** *(Boleh pilih lebih dari satu)* ☐ Harga terlalu mahal  
    ☐ Sukar mencari makanan sihat  
    ☐ Tidak cukup pilihan di pasaran  
    ☐ Masa terhad untuk memasak  
    ☐ Tidak yakin dengan kebersihan makanan luar  
    ☐ Sukar mencari makanan yang sesuai dengan diet tertentu (contoh: vegetarian, keto)  
    ☐ Makanan yang dibeli sering tidak menepati citarasa atau jangkaan  
    ☐ Lain-lain (Nyatakan): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. **Di manakah pelanggan biasanya membeli makanan?** *(Untuk memahami tabiat pembelian mereka)* ☐ Kedai makan/restoran  
    ☐ Gerai tepi jalan/pasar malam  
    ☐ Aplikasi penghantaran makanan (GrabFood, FoodPanda)  
    ☐ Masak sendiri di rumah  
    ☐ Lain-lain: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
3. **Apakah faktor utama yang mempengaruhi pelanggan dalam membuat keputusan membeli makanan?** *(Susun mengikut kepentingan 1-5, 1 paling penting)* ☐ Harga  
    ☐ Kualiti rasa  
    ☐ Kebersihan  
    ☐ Kuantiti/saiz hidangan  
    ☐ Faktor kesihatan (rendah lemak, kurang gula, dll.)  
    ☐ Kemudahan (cepat dihidang, mudah dibawa)  
    ☐ Populariti/trend  
    ☐ Jenama atau reputasi penjual
4. **Apakah bentuk makanan yang paling disukai pelanggan?** ☐ Makanan sedia dimakan (ready-to-eat)  
    ☐ Makanan sejuk beku (frozen food)  
    ☐ Makanan segera tetapi sihat (contoh: overnight oats, salad bowl)  
    ☐ Makanan premium/gourmet  
    ☐ Makanan tradisional  
    ☐ Makanan eksotik atau fusion
5. **Jika pelanggan boleh mengubah sesuatu tentang makanan yang biasa mereka beli, apakah yang mereka mahu?** *(Boleh pilih lebih dari satu)* ☐ Lebih murah  
    ☐ Lebih sihat (kurang minyak/gula/garam)  
    ☐ Lebih besar kuantiti untuk harga yang sama  
    ☐ Lebih variasi menu  
    ☐ Pembungkusan lebih mesra alam  
    ☐ Lebih mudah untuk dibawa ke mana-mana
6. **Adakah pelanggan bersedia membayar lebih untuk makanan yang lebih berkualiti atau sihat?** ☐ Ya  
    ☐ Tidak  
    ☐ Bergantung kepada jenis makanan
7. **Bagaimana produk/servis saya boleh menyelesaikan masalah pelanggan ini?** *(Isikan jawapan berdasarkan analisis soalan di atas)*

### **Kenapa Perlu Soalan Ini?**

✔ **Lebih memahami pelanggan** – Mengetahui demografi dan psikografi pelanggan sangat penting supaya apa yang anda tawarkan dan mesej pemasaran anda relevan dengan mereka.

✔ **Lebih memahami tabiat pembelian pelanggan** – Mengetahui di mana mereka membeli makanan membantu anda memilih strategi pemasaran yang sesuai.

✔ **Mengetahui faktor utama yang mempengaruhi keputusan mereka** – Bukan semua orang membeli makanan kerana harga semata-mata, mungkin faktor kebersihan dan kemudahan lebih penting.

✔ **Membantu mencipta produk yang lebih relevan** – Jika majoriti pelanggan mahukan makanan yang lebih sihat tetapi masih sedap, anda boleh menawarkan menu yang menepati keperluan ini.

Dengan soalan- soalan ini, anda boleh mendapatkan data yang lebih spesifik dan membuat keputusan bisnes makanan dengan lebih tepat. 😊🚀