# Pesquisa é o principal caminho para entender seus clientes

Muitas empresas simplesmente não consegue entender o que os seus clientes querem. Por esse e outros motivos, muitas marcas acabam deixando seus clientes insatisfeitos e, por conseguinte, fracassam. Entender o cliente é a maneira mais fácil de vender seu produto ou serviço. De acordo com Peter Drucker “O objetivo do marketing é tornar a venda supérflua. É conhecer e entender o cliente tão bem, de modo que o produto ou serviço se ajuste...e venda por si próprio”.

A fim de entender o que realmente os clientes desejam das empresas ou o que eles gostariam que mudassem, muitas marcas procuram fazer [pesquisas](http://avalio.com.br/) de satisfação. Essa prática há tempos é reconhecida como uma eficaz maneira de conversar com o cliente de forma sincera. Apesar de tratar-se de uma comunicação indireta, as pessoas sentem-se mais à vontade quando precisam dar sugestões e reclamações frente a frente com pessoas da empresa.

Há diversos meios de realizar uma [pesquisa](http://avalio.com.br/), porém, o mais indicado é o método online. Por conta da praticidade, pesquisas online são facilmente respondidas. Além de ser o meio mais rápido, a internet permite que o questionário seja rapidamente compartilhado entre os possíveis respondentes. Já existem ferramentas capazes de elaborar os resultados através de gráficos e tabelas fáceis de serem lidas. Faça a sua empresa crescer através de pesquisas!