* Bảng hỏi có bao nhiêu câu?

=> Có 30 câu hỏi

* Tỉ trọng từng loại câu hỏi

=> Có 20 câu functional, 5 câu non-functional và 5 câu infomation user

* Bảng hỏi gửi tới những đối tượng nào? Tại sao?

=> Bảng hỏi gửi tới đối tượng nhân viên và quản lý thuộc phòng ban sale. Vì 2 đối tượng trên là những người trực tiếp sử dụng và tương tác chính với hệ thống CRM.

* Được delivery tới đối tượng như thế nào?

=> Được đưa tới người thực hiện thông qua google form

* Làm gì dựa trên kết quả bảng hỏi?

=>Câu hỏi thu nhập thông tin cá nhân dùng để phân loại user và lấy thêm ngữ cảnh

=>Câu hỏi chức năng dùng để xác định các chức năng nào nên có trong hệ thống CRM và tối ưu hoá dựa trên nhu cầu của người sử dụng để tăng hiệu quả của hệ thống.

=>Câu hỏi phi chức năng giúp hiểu rõ hơn về nhu cầu của nhân viên sale đối với hệ thống CRM. Các câu hỏi phi chức năng có thể giúp doanh nghiệp hiểu rõ hơn về những yếu tố quan trọng đối với nhân viên sale, từ đó lựa chọn hệ thống CRM phù hợp nhất với nhu cầu của doanh nghiệp và nhân viên sale.