

Panduan Wawancara

Pertanyaan ditujukan kepada konsumen Waroeng Spesial Sambal.

Berdasarkan *EPIC Model* :

Empathy

1. Apa perasaan anda saat pertama kali melihat poster garansi kekecewaan ini?
2. Apakah menurut anda tampilan poster ini menarik?
3. Menurut anda apa yang membuat poster ini menarik?

Persuasion

1. Apakah dengan adanya poster ini anda berkeinginan untuk menggaransikan makanan anda bila terdapat rasa yang kurang pas saat disantap?
2. Apakah dengan adanya poster garansi kekecewaan ini anda selaku konsumen merasa semakin yakin dengan produk yang ada di Waroeng Spesial Sambal?

Impact

1. Apakah anda sudah sejak lama mengetahui akan keberadaan poster garansi kekecewaan ini?
2. Pernahkah anda mendapati promosi yang sama dengan poster garansi kekecewaan ini?
3. Apakah dari segi pesan yang ditampilkan dalam poster ini membuat anda tertarik?

Communication

1. Apakah menurut anda pesan dalam poster ini mudah diingat?
2. Apakah anda mudah memahami pesan dalam poster ini?
3. Apakah poster ini cukup mampu meninggalkan kesan dalam diri anda?

Pertanyaan ditujukan kepada manajemen Waroeng Spesial Sambal.

Berdasarkan *EPIC Model* :

Empathy

1. Mengapa anda memilih media poster dalam mengkomunikasikan bentuk promosi yang ada di Waroeng Spesial Sambal khususnya “Garansi Kekecewaan” ini?
2. Apakah menurut anda poster garansi kekecewaan ini sudah cukup menarik bagi konsumen Waroeng Spesial Sambal yang melihatnya?

Persuasion

1. Apakah anda yakin bahwa konsumen akan menggaransikan makanannya hanya dengan melihat poster garansi kekecewaan ini?
2. Rata-rata dalam sehari ada berapa banyak konsumen yang menggaransikan makanannya?

Impact

1. Apa yang mendasari diadakannya garansi kekecewaan semacam ini di Waroeng Spesial Sambal?
2. Apakah dampak yang ingin dicapai dengan dibuatnya poster garansi kekecewaan seperti ini?

Communication

1. Dengan tampilan seperti ini apakah anda yakin bahwa konsumen akan mudah dalam memahami isi pesan serta maksud yang terdapat dalam poster garansi kekecewaan tersebut?