

Modelo de pesquisa de satisfação: NVS - Valor percebido vs. mercado

O NVS mede valor percebido em relação a alternativas (mercado). Ele é útil para posicionamento competitivo, priorização de roadmap e mensagens de produto baseadas em evidência.

Testar gratuitamente

Na binds.co você cria pesquisas com modelos prontos, personaliza perguntas e acompanha resultados em dashboards.

Introdução

Este material é um guia prático com exemplos para você adaptar ao seu contexto. Mantenha a pesquisa curta e com linguagem clara.

- Use quando o respondente já conhece alternativas (categoria madura).
- Evite perguntas que "empurrem" resposta: mantenha neutro o texto.
- Combine com perguntas abertas sobre critérios de escolha.

VERSÃO

v1 • 2026

SITE

binds.co

Exemplos de perguntas

Modelos no padrão visual binds.co (cards com selo e escalas em botões).

Comparação com o mercado

PADRÃO

Como você classificaria nossa empresa em comparação com o mercado?

Significativamente pior

Um pouco pior

Nem melhor, nem pior

Um pouco melhor

Significativamente melhor

Critérios de escolha

ABERTA

Quais critérios mais pesam na sua decisão hoje?

Diferencial percebido

ABERTA

O que você considera nosso maior diferencial (se houver)?

Perguntas (modelos editáveis)

Use como base e ajuste o texto para sua jornada, canal e público.

Modelo 1 • NVS (5 opções)

EDITÁVEL

Como você classificaria nossa empresa em comparação com o mercado?

Significativamente pior

Um pouco pior

Nem melhor, nem pior

Um pouco melhor

Significativamente melhor

Modelo 2 • Concorrentes (aberta)

EDITÁVEL

Quais alternativas você considera quando avalia nossa empresa?

Modelo 3 • Risco de troca (aberta)

EDITÁVEL

O que faria você considerar trocar de fornecedor/solução?

Quer automatizar a coleta e transformar respostas em ação?

Centralize pesquisas, comentários e indicadores em um fluxo contínuo — com alertas e visões por time/unidade.

[Testar gratuitamente](#)

