Interreg Co-funded by the European Union

Central Baltic Programme

Silver Entrepreneurs

"Pretsāpju līdzekļi" apraksta, kā jūsu uzņēmuma produkti vai pakalpojumi mazina klienta sāpes.

Tie skaidri parāda, kā jūsu pakalpojums vai produkts samazina grūtības vai šķēršļus, ar kuriem klients saskaras, veicot savus uzdevumus.

Uzdodiet sev šādus jautājumus:

Vai jūsu produkts vai pakalpojums...

1. ...rada klientam ietaupījumus? Laika, naudas vai pūles.
2. ...liek klientam justies pozitīvāk? Samazinot neapmierinātību, aizkaitinājumu vai cita veida neapmierinātību.
3. ...piedāvā faktorus, kas uzlabo pakalpojuma kvalitāti un izpildījumu.
4. ...novērš grūtības un problēmas, ar kurām saskaras klients? Atvieglojot lietas vai novēršot šķēršļus.
5. ...izskauž vai bailes vai negatīvās sociālās sekas, ar kurām saskaras klients? Piemēram, statusa , uzticības vai reputācijas zaudēšana.
6. ...noņem riskus, no kuriem klienti baidās? Ietverot finansiālas, sociālas vai tehniskas problēmas, kas var noiet greizi.
7. ...palīdz klientam labāk gulēt naktī? Risinot nopietnas bažas, samazinot raizes vai pilnībā novēršot tās.
8. ...samazina klientu biežāk pieļaujamās kļūdas? Palīdzot viņiem ātri atrast risinājumus.
9. ...noņem šķēršļus, kas kavē vērtību pieņemšanu? Uzrādot zemākas investīciju izmaksas, ātrākus mācību ciklus vai novēršot citus šķēršļus.

Avots : www.Strategyzer.com/vpd

Ieguvumu veidotāji — klientu veiksmes nodrošināšana

Tas apraksta, kā jūsu uzņēmuma produkts vai pakalpojums palīdz klientam gūt panākumus. Klients sagaida, ka jūsu pakalpojums vai produkts sniegs funkcionālus ieguvumus, sociālos panākumus, pozitīvas emocijas un izmaksu ietaupījumu.

Izmantojiet šādus jautājumus, lai uzdotu sev:

Vai jūsu produkts vai pakalpojums...

1. ...rada ietaupījumus, kas iepriecina jūsu klientu? Laika, naudas vai pūļu.
2. ...nodrošināt gaidīto rezultātu vai pārsniedz klienta cerības? Piedāvājot labāku kvalitāti: vairāk dažādu funkciju vai arī mazāk citu funkciju.
3. ...ir labāks un iepriecina klientu? Tas var attiekties uz konkrētām pakalpojuma vai produkta iezīmēm, gala rezultātu vai kvalitāti.
4. ...atvieglo klienta darba dzīvi? Pateicoties labākai lietojamībai, pieejamībai, uzlabotiem pakalpojumiem vai pieejamākām īpašumtiesībām.
5. ...rada pozitīvu sociālo iznākumu? Liekot klientam izskatīties labāk vai uzlabojot viņa statusu.
6. ...dod kaut ko īpašu, ko klients meklē? Labāks dizains, garantija utt.
7. ...piepilda klienta sapņus? Palīdzot viņiem atbrīvoties no grūtībām.
8. ...rada pozitīvu rezultātu, mainot klienta veiksmes un neveiksmes kritērijus? Citāiem vārdiem - labākus rezultātus vai zemākas izmaksas.
9. ...palīdz vieglāk pieņemt kaut ko jaunu? Ar zemākām izmaksām, mazāku sākotnējo ieguldījumu, zemāku risku, labāku kvalitāti, labāku veiktspēju vai labāku dizainu.

Avots : www.Strategyzer.com/vpd