

Pain Relievers - Analgezicele



“Analgezicele” descriu modul în care produsele și serviciile tale atenuează “durerile” specifice clientului. Acest lucru subliniază în mod explicit modul în care intenționezi să elimini sau să reduci unele dintre lucrurile care îi deranjează pe clienți înainte, în timpul sau după ce aceștia încearcă să finalizeze o acțiune sau care îi împiedică să o desfășoare.

Intrebari cheie

Folosește următoarele întrebări cheie: Ar putea produsele și serviciile tale să...:

... sustină economisirea? De timp, bani sau efort.

... să îi facă pe clienți să se simtă mai bine? Prin eliminarea frustrărilor, supărarilor sau a altor lucruri care le dau dureri de cap?

... rezolve soluțiile neperformante? Prin adăugarea de noi funcționalități, creșterea performanței sau a calității.

... pună capăt dificultăților pe care clienții le întâlnesc? Prin simplificarea lucrurilor sau eliminarea dificultăților.

... steargă consecințele sociale negative cu care clienții se confruntă sau de care se tem? Prin afectarea imaginii, prin pierderea puterii, încrederii sau statutului.

... elimine riscurile de care clienții se tem? Ne referim la riscurile financiare, sociale, tehnice sau la lucrurile care ar putea merge prost.

... îi ajute pe clienți să “doarmă mai bine noaptea”? Prin adresarea problemelor semnificative, diminuarea preocupărilor sau eliminarea grijilor.

... limiteze sau elimine erorile frecvente pe care le fac clienții. Ajutându-i să folosească în mod corect o soluție.

... elimine barierele care îi împiedică pe clienți să adopte propunerile mai bune. Introducerea unor costuri inițiale mai mici sau chiar eliminarea lor, o curbă a învățării mai “plată” sau înlăturarea celorlalte obstacole care împiedică adoptarea acestor propuneri.