МАРКЕТИНГ

Три уровня боли

Инструмент: Три уровня боли клиента

Лирика, функции, результат. Говори на третьем уровне, там принимают решение о покупке

ВРЕМЯ
1 час, потом неделя проверки

УРОВЕНЬ
базовый

МЕТОД
Тренинг «CustDev», Рустам Кабден

> КАК ЗАПОЛНЯТЬ
> Каждую фразу доводи до третьего уровня вопросом «и что это даёт клиенту?».

1 Разбор фраз

серые строки: пример заполнения

Фраза сейчас	Уровень 1/2/3	И что это даёт клиенту?	Формулировка 3 уровня
Лучший продукт	1		
Делаем отчёт об эффективности	2	Видно, где теряются продажи	Помогаем вернуть продажи, которые сейчас теряются

2 Проверка текста

- [ ] Нет слов на «-ация»
- [ ] Нет «лучший, качественный, профессиональный» без доказательства
- [ ] Каждая фраза говорит о результате клиента
- [ ] Озвучено всё, что важно клиенту

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Доля фраз третьего уровня в рекламе и скрипте
- Конверсия из заявки в продажу до и после
- Частота возражения «дорого»

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ	СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА	ТРЕКЕР BS