ПРОДУКТ

Ценность глазами клиента

Инструмент: Ценность глазами клиента: 4 вопроса и 7 усилителей

Зачем, почему столько, чем лучше, как решит. Ответь на это раньше клиента

ВРЕМЯ
1 час, внедрение 2 недели

УРОВЕНЬ
базовый

МЕТОД
Тренинг «CustDev», Рустам Кабден

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
Сначала 4 вопроса, потом 7 усилителей.

1 4 вопроса клиента

Зачем мне покупать этот продукт?

Почему он столько стоит?

Чем он лучше аналогов?

Как он решит мою проблему?

2 7 усилителей

серые строки: пример заполнения

Усилитель	Есть сейчас?	Что сделаем	Срок
Упаковка и внешний вид			
Указатель в цифрах			
Имиджевые характеристики			
Возможность попробовать			
Снижение риска потратить деньги впустую			
Упрощение процесса покупки			
Сокращение длительности покупки			

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

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Конверсия из консультации в покупку
- Доля возражения «дорого»
- Время от заявки до оплаты

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ	СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА	ТРЕКЕР BS