



## Pytania-stymulatory

Lekarstwa to konkretne sposoby, na jakie produkty i usługi rozwiązują konkretne problemy klientów. Innymi słowy to jednoznaczny opis naszych zamiarów związanych z eliminowaniem lub ograniczaniem bolączek, które trapią klientów przed, w trakcie lub po podejmowaniu działań związanych z realizacją określonych zadań lub im ją uniemożliwiają.

*Wykorzystaj poniższą listę pytań-stymulatorów, aby zadać sobie pytanie:*

***Czy Twoje produkty i usługi są w stanie...***

- 1.** ...generować oszczędności (w kontekście czasu, pieniędzy lub wysiłku)?
- 2.** ...sprawiać, aby Twoi klienci czuli się lepiej (ograniczając poziom ich frustracji, zmartwień i innych rzeczy, które przyprawiają ich o ból głowy)?
- 3.** ...ulepszać mało efektywne rozwiązania (wprowadzając nowe funkcje, zapewniając wyższy poziom efektywności, umożliwiając tworzenie produktów wyższej jakości)?
- 4.** ...kłaść kres problemom i wyzwaniom, z którymi borykają się klienci (ułatwiając im funkcjonowanie lub eliminując przeszkody)?
- 5.** ...likwidować negatywne konsekwencje społeczne, których klienci doświadczają lub których się obawiają (czyli utraty twarzy, władzy, zaufania lub pozycji)?
- 6.** ...eliminować zagrożenia, których obawiają się klienci (chodzi o zagrożenia o charakterze finansowym, społecznym, technicznym lub w kontekście tego, co może potencjalnie pójść nie tak)?
- 7.** ...pomagać klientom w taki sposób, aby mogli w nocy lepiej spać (rozwiązując ich istotne problemy, zmniejszając obawy lub eliminując zmartwienia)?
- 8.** ...ograniczać lub eliminować typowe błędy popełniane przez klientów (pomagając im w korzystaniu z właściwych rozwiązań)?
- 9.** ...usuwać bariery, z powodu których klienci nie są w stanie zaakceptować propozycji wartości (ograniczając lub wręcz eliminując konieczność ponoszenia początkowych kosztów inwestycyjnych, umożliwiając spłaszczanie krzywej uczenia się lub eliminując inne przeszkody uniemożliwiające ich akceptację)?