

Karta Kontrfaktyczna Status Quo

Największym konkurentem jest zostanie przy tym, co jest. Siedem pytań porównuje dwie drogi: co wydarzy się przy obecnym sposobie działania, a co przy zmianie — z podanym zakresem, okresem i tym, czego nie wiecie.

PRACA ZESPOŁU · PIĘTNAŚCIE MINUT NA JEDNO PORÓWNANIE

KIEDY SIĘGNAĆ

- + macie policzony zwrot z inwestycji i nikt w niego nie wierzy;
 - + „koszt bezczynności” pada bez zakresu i bez okresu;
 - + porównanie pomija koszt samej zmiany;
 - + liczby są okrągłe i pochodzą z prezentacji dostawcy;
 - + klient mówi „radzimy sobie” i nie macie na to odpowiedzi.
-

WYPEŁNIJ 7 PÓL

01 CO PORÓWNUJECIE

Która droga wobec której — dokładnie?

02 CZEGO TO DOTYCZY

Jaki zakres — jeden dział, jeden proces, jedna lokalizacja?

03 NA JAKI OKRES

W jakim horyzoncie to liczycie — i dlaczego takim?

04 CO SIĘ DZIEJE BEZ ZMIANY

Co konkretnie będzie się działo dalej — i skąd to wiecie?

05 CO SIĘ ZMIENIA PO ZMIANIE

Co realnie będzie inaczej — i po czym oni to poznają?

06 ILE KOSZTUJE SAMA ZMIANA

Czas ludzi, przestój, nauka, ryzyko wdrożenia?

Porównanie się broni, wymaga danych, wypada na korzyść obecnego stanu czy odpada?

CO Z TEGO WYCHODZI

Liczby są okrągłe i nie wiadomo, skąd pochodzą

Podajcie przedział zamiast punktu. Przedział z opisaną metodą jest mocniejszy niż precyzyjna liczba bez niej.

Porównanie pomija koszt zmiany

Wróć do pytania 6. Zestawienie bez kosztu wdrożenia klient odrzuci w pierwszej minucie — i będzie miał rację.

Obecny sposób działania wypada lepiej

Powiedzcie to. Wynik na korzyść obecnego stanu jest prawidłowym wynikiem tej karty, nie jej porażką.

Horyzont dobraliście tak, żeby wyszło

Zmieńcie go na ten, w którym oni podejmują decyzje. Pytanie 3 nie jest miejscem na dobieranie danych do tezy.

Wszystkie korzyści są miękkie

Zapiszcie, po czym oni poznają, że nastąpiły. Korzyść, której nikt nie zauważy, nie zostanie zapamiętana jako wasza.