

Karta Łańcucha Przełożenia Wartości

„Nasze rozwiązanie zwiększa efektywność o trzydzieści procent” to przeskok, nie argument. Siedem pytań rozkłada jedno twierdzenie na kroki: co to robi, co dzięki temu zmienia się w pracy, co z tego wynika — i pod jakimi warunkami.

PRACA ZESPOŁU · DZIESIĘĆ MINUT NA JEDNO TWIERDZENIE

KIEDY SIĘGNAĆ

- + na slajdzie funkcja stoi obok wyniku finansowego i nic pomiędzy;
- + korzyści opisane są słowami „efektywność” i „optymalizacja”;
- + twierdzenie sprawdziło się u jednego klienta, a mówicie je wszystkim;
- + klient pyta „skąd te trzydzieści procent” i zapada cisza;
- + to samo twierdzenie powtarza cała konkurencja.

WYPEŁNIJ 7 PÓŁ

01 CO TO ROBI

Co rozwiązanie faktycznie wykonuje?

02 CO DZIĘKI TEMU MOŻE KLIENT

Co jest w stanie zrobić inaczej niż dzisiaj?

03 DLACZEGO TO ZMIENIA PRACĘ

Jaki mechanizm łączy jedno z drugim?

04 CO BĘDZIE WIDAĆ

Co konkretnie zmieni się w danych albo w codziennej pracy?

05 CO Z TEGO WYNIKA DLA FIRMY

Jaki skutek biznesowy — i po jakim czasie?

06 POD JAKIMI WARUNKAMI

Co musi być spełnione, żeby ten ciąg w ogóle zadziałał?

Twierdźcie tak, skracacie do kroku, który się broni, dokładacie warunki czy nie twierdźcie?

CO Z TEGO WYCHODZI

Między funkcją a wynikiem nie ma mechanizmu

Wróć do pytania 3. Brakujące ogniwo jest dokładnie tym miejscem, w którym klient przestaje wierzyć w całość.

Twierdzenie broni się tylko przy niesprawdzonych założeniach

Wypiszcie warunki w pytaniu 6 i mówcie je razem z twierdzeniem. Warunek powiedziany od razu jest wiarygodnością, a odkryty później — wymówką.

Nie umiecie wskazać, co będzie widać

Skróćcie twierdzenie do miejsca, w którym coś widać. Krótsze i sprawdzalne działa lepiej niż dłuższe i efektowne.

Ten sam ciąg pasuje do konkurencji

To nie jest wasz argument, tylko opis kategorii.

Wynik finansowy zależy głównie od pracy klienta

Powiedzcie to. Przypisanie sobie cudzego wysiłku wraca przy pierwszym rozliczeniu efektów.
