

Karta Uzasadnienia Zmiany

Zanim ktoś zapyta „dlaczego wy”, pada pytanie „dlaczego cokolwiek”. Siedem pytań buduje uzasadnienie zmiany, które nie wskazuje produktu — i mówi wprost, jaki wynik by je obalił.

PRACA ZESPOŁU · DZIESIĘĆ MINUT NA JEDNO UZASADNIENIE

KIEDY SIĘGNAĆ

- + uzasadnienie zmiany brzmi jak opis waszej oferty;
- + „tracą pieniądze” powtarzają wszyscy i nikt tego nie policzył;
- + klient zgadza się, że jest problem, i nic z tym nie robi;
- + powodem zmiany jest coś, co trwa od pięciu lat i nikomu nie przeszkadza;
- + nikt nie sprawdził, czy da się to rozwiązać bez kupowania cegół.

WYPEŁNIJ 7 PÓŁ

01 CZEGO TO DOTYCZY

Jakiej decyzji dotyczy to uzasadnienie?

02 CO WIDAĆ DZISIAJ

Co konkretnie się dzieje, skąd to wiadomo i z jakiego okresu?

03 DLACZEGO TAK SIĘ DZIEJE

Jaki mechanizm to powoduje — i jakie inne wyjaśnienie jest możliwe?

04 KOGO TO BOLI I ILE

Kto ponosi skutki, w jakiej skali — i czy to jest dla niego istotne?

05 CO MIAŁOBY POWSTAĆ

Jaki stan ma nastąpić, opisany bez wskazywania rozwiązania?

06 CO JESZCZE MOGLIBY ZROBIĆ

Poprawić proces, zmienić zakres, kupić, zostawić — co z tego wchodzi w grę?

Uzasadnienie się broni, wymaga dowodu, dotyczy kogoś innego czy odpada?

CO Z TEGO WYCHODZI

Cel zmiany da się opisać tylko przez waszą ofertę

Wróć do pytania 5. Uzasadnienie kończące się nazwą produktu jest waszym uzasadnieniem, nie ich.

Konsekwencja jest realna, ale nie dotyczy nikogo osobiście

Poszukaj osoby, dla której to jest problem. Bez pytania 4 uzasadnienie nie ma właściciela i nie ruszy z miejsca.

Problem trwa od lat i nic się nie zmieniło

Zapytaj, co się zmieniło teraz. Jeśli nic — to nie jest powód do decyzji, tylko tło, na którym firma działa od dawna.

Da się to rozwiązać bez kupowania czegokolwiek

Powiedzcie to. Wróć do pytania 6 — uczciwa alternatywa buduje więcej niż wygrana na braku wiedzy drugiej strony.

Nie wiecie, co obaliłoby to uzasadnienie

Dopiszcie ten warunek. Uzasadnienie bez warunku obalenia jest przekonaniem, nie analizą.
