

Konstruktor Odpowiedzi ‘Dlaczego My?’

„Dlaczego wy?” nie jest pytaniem o waszą firmę, tylko o to, dlaczego akurat w tej sytuacji i wobec tego, co klient rozważa. Siedem pytań buduje jedną taką odpowiedź — w wersji na dwadzieścia sekund i na półtorej minuty.

PRACA WŁASNA · DZIESIĘĆ MINUT NA JEDNĄ ODPOWIEDŹ

KIEDY SIĘGNAĆ

- + odpowiedź zaczyna się od roku założenia i liczby wdrożeń;
 - + to samo mówicie każdemu klientowi;
 - + odpowiedź brzmi dobrze, ale nie da się jej sprawdzić;
 - + klient pyta wprost i pada cisza albo lista funkcji;
 - + trzeba to zmieścić w dwudziestu sekundach.
-

WYPEŁNIJ 7 PÓL

01 KIEDY PADA TO PYTANIE

W jakiej sytuacji i od kogo?

02 Z CZYM WAS PORÓWNUJE

Co jest tu realną alternatywą — konkurent, zrobienie samemu, nierobienie nic?

03 CO DLA NIEGO ROZSTRZYGA

Które jedno kryterium naprawdę waży w tej decyzji?

04 CO WAS TU ODRÓŻNIA

Jaka jedna widoczna różnica dotyka właśnie tego kryterium?

05 DLACZEGO TO DZIAŁA

Co po kolei musi się wydarzyć, żeby dała mu wynik?

06 CZYM TO POKAZUJECIE

Do jakiego dowodu odsyłacie — i czego on nie obejmuje?

Mówisz tak, skrucasz, dokładasz dowód czy przyznajesz, że tu nie pasujecie?

CO Z TEGO WYCHODZI

Odpowiedź zaczyna się od waszej firmy

Przestaw ją. Pierwsze zdanie ma być o jego sytuacji, nie o waszym roku założenia.

Ta sama odpowiedź pasuje do każdego klienta

To nie jest odpowiedź, tylko slogan. Wróć do pytania 1 — bez sytuacji nie ma czego różnicować.

Za różnicą nie stoi nic, co można pokazać

Nie twierdź tego. Powiedz to, co umiesz poprzeć, i nic ponadto.

W tej sytuacji lepszy jest ktoś inny

Powiedz to. Jedna uczciwa odpowiedź buduje więcej niż dziesięć uniwersalnych.

Odpowiedź nie mieści się w dwudziestu sekundach

Utnij wszystko poza pytaniami 3 i 4. To one niosą całą treść — reszta jest kontekstem, o który klient dopyta, jeśli zechce.