

Mapa Pozycji i Wyboru B2B

Pozycjonowanie nie zaczyna się od tego, jakimi trzema słowami chcecie się opisywać, tylko od sytuacji, w której ktoś ma coś wybrać. Osiem pytań układa jeden taki kontekst wyboru — łącznie z odpowiedzią, że tu nie pasujecie.

PRACA ZESPOŁU · PIĘTNAŚCIE MINUT NA JEDEN KONTEKST WYBORU

KIEDY SIĘGNAĆ

- + opis firmy pasuje do każdego klienta i przez to do żadnego;
 - + na pytanie „czym się różnicie” pada lista funkcji;
 - + każdy w zespole opowiada o was inaczej;
 - + porównanie z konkurencją powstało bez wiedzy, jak klient naprawdę wybiera;
 - + to samo mówicie dyrektorowi finansowemu i inżynierowi.
-

WYPEŁNIJ 8 PÓŁ

01 W JAKIEJ SYTUACJI

Co musi się u klienta wydarzyć, żeby ten temat w ogóle stał się aktualny?

02 KTO WYBIERA I CZYM RYZYKUJE

Które role biorą w tym udział — i co każda z nich ma do stracenia?

03 CO JESZCZE MOGĄ ZROBIĆ

Jakie mają realne możliwości poza kupieniem od was — łącznie z niezrobieniem niczego?

04 PO CZYM OCENIAJĄ

Które kryterium naprawdę rozstrzyga, a które tylko pada w rozmowie?

05 CO WAS TU ODRÓŻNIA

Jaka widoczna różnica zmienia ocenę wobec tej jednej możliwości?

06 DLACZEGO TO DZIAŁA

Co po kolei musi się wydarzyć, żeby ta różnica dała im wynik?

07 CZYM TO PODPIERACIE

Jaki dowód stoi za tym zdaniem — i czego on nie obejmuje?

08 DECYZJA

Zostawiacie tę pozycję, poprawiacie, zawężacie czy mówicie wprost, że tu nie pasujecie?

CO Z TEGO WYCHODZI

Opis pasuje do każdej firmy z branży

Wróć do pytania 1. Pozycja bez sytuacji nie jest pozycją, tylko opisem oferty.

Na liście możliwości klienta nie ma „zostawiamy jak jest”

Dopisz to w pytaniu 3. To zwykle najsilniejsza z możliwości i najczęściej wygrywa.

Różnica jest prawdziwa, ale nie dotyczy kryterium, po którym oceniają

Wróć do pytań 4 i 5. Unikalność bez znaczenia dla decyzji nie jest przewagą, tylko ciekawostką.

Za zdaniem stoi jedno wdrożenie sprzed trzech lat

Zawęż twierdzenie do tego, co ten dowód naprawdę pokrywa.

W tej sytuacji lepszą odpowiedzią jest ktoś inny

Powiedz to. Zapisane „tu nie pasujemy” oszczędza kwartał obu stronom.