

Mapa Realnych Alternatyw Konkurencyjnych

Konkurent to nie tylko firma z podobną ofertą. To także zrobienie tego samemu, odłożenie tematu i zostanie przy tym, co jest. Osiem pytań układa pełną listę i rozstrzyga, co wolno o niej powiedzieć na zewnątrz.

PRACA ZESPOŁU · PIĘTNAŚCIE MINUT NA JEDNĄ DECYZJĘ KLIENTA

KIEDY SIĘGNAĆ

- + porównanie „my kontra oni” powstało bez wiedzy o tym, jak klient decyduje;
- + na liście konkurencji są same firmy, a nie ma „zostawiamy jak jest”;
- + zespół ma listę słabości konkurenta zamiast listy jego mocnych stron;
- + ktoś planuje zdobyć cudze warunki handlowe;
- + klient pyta wprost, czym się różnicie od konkretnej firmy.

WYPEŁNIJ 8 PÓL

01 CO KLIENT ROZSTRZYGA

Jaką decyzję ma podjąć — i kto za nią odpowiada?

02 CO, JEŚLI NIC NIE ZROBI

Ile go kosztuje zostanie przy obecnym stanie?

03 CO JESZCZE WCHODZI W GRĘ

Które firmy, zrobienie samemu, inny sposób rozwiązania tego samego?

04 CO OBECNE ROZWIĄZANIE ROBI DOBRZE

Wskaż dwie rzeczy, które u nich działają.

05 PO CZYM BĘDĄ WYBIERAĆ

Które kryterium może ich zablokować, a które tylko przechyli szalę?

06 ILE KOSZTUJE ZMIANA

Co po ich stronie musi się wydarzyć poza podpisaniem umowy?

07 CO WOLNO POWIEDZIEĆ

Które porównanie jest sprawdzalne — i skąd macie do niego dane?

08 DECYZJA

Wchodźcie w porównanie, zawężacie je, prosicie o przegląd prawny czy nie porównujecie?

CO Z TEGO WYCHODZI

Na liście nie ma „zostawiamy jak jest”

Dopisz to w pytaniu 2. Ta możliwość wygrywa najczęściej i najrzadziej bywa policzona.

Nie umiecie wskazać, co obecne rozwiązanie robi dobrze

Nie wchodźcie w porównanie. Wróć do pytania 4 — atak na cudzy wybór słyszy przede wszystkim ten, kto go kiedyś podjął.

Dane o konkurencie pochodzą z cudzej oferty albo z rozmowy o warunkach

Usuńcie je. To nie jest przewaga, tylko ryzyko po waszej stronie.

Porównanie dotyczy nazwanej firmy i ma iść na zewnątrz

Do przeglądu prawnego przed publikacją — koszt błędu jest tam inny niż w rozmowie przy stole.

Koszt zmiany po stronie klienta jest większy niż zysk z niej

Powiedz to. Wróć do pytania 6 — policzone tarcie przejścia jest uczciwszym argumentem niż rabat.