

Rejestr Dowodów Różnicujących

Studium przypadku nie jest dowodem na wszystko. Siedem pytań wiąże jedno twierdzenie z jednym dowodem: skąd wynik, wobec czego mierzony, czego nie obejmuje i kiedy przestaje być aktualny.

PRACA ZESPOŁU · DZIESIĘĆ MINUT NA JEDEN DOWÓD

KIEDY SIĘGNAĆ

- + ten sam przypadek podpira cztery różne twierdzenia;
- + na slajdzie jest liczba, której nikt nie umie wyprowadzić;
- + „trzydzieści procent oszczędności” nie ma podanego, wobec czego;
- + klient prosi o referencje, a wy nie wiecie, na co macie zgodę;
- + dowód ma trzy lata i dotyczy wersji, której już nie ma.

WYPEŁNIJ 7 PÓL

01 CO DOKŁADNIE TWIERDZICIE

Zapisz to zdanie tak, jak pada wobec klienta.

02 GDZIE MA BYĆ UŻYTE

Na stronie, w ofercie, w rozmowie czy w postępowaniu przetargowym?

03 SKĄD WYNIK

Kto go zmierzył, kiedy i na czym?

04 WOBEC CZEGO

Z czym porównujecie tę liczbę — ze stanem sprzed, z rynkiem, z konkurentem?

05 CZEGO NIE OBEJMUJE

Dla jakich firm, wielkości albo warunków ten wynik nie obowiązuje?

06 NA CO MACIE ZGODĘ

Co wolno pokazać — nazwę, liczby, całość, nic?

07 DECYZJA

Używacie, zawężacie twierdzenie, dokładacie dowód czy nie twierdzicie tego?

CO Z TEGO WYCHODZI

Liczba nie ma punktu odniesienia

Dopisz go w pytaniu 4 albo usuń liczbę. „O trzydzieści procent lepiej” bez „od czego” nie znaczy nic.

Jeden przypadek podpira cztery twierdzenia

Zostaw go przy tym, które faktycznie mierzył. Reszta zostaje bez dowodu i tak trzeba je oznaczyć.

Nie macie zgody na nazwę klienta

Pokażcie mechanizm i skalę bez nazwy. Zgoda sprzed dwóch lat nie obejmuje nowego materiału.

Dowód dotyczy wersji, której już nie ma

Oznaczcie go jako historyczny i zaplanujcie, czym go zastąpicie.

Twierdzenie ma iść do postępowania przetargowego albo do reklamy

Przegląd przed użyciem. Tam koszt błędu jest inny niż w rozmowie.
