

Jak zaujmout zákazníka během 30 vteřin?

Jaké 3 problémy může řešit někdo, kdo potřebuje Váš produkt / službu?

(např. každý rok vychází tolik zákonů, norem a nařízení, že nestíhám vše sledovat a bojím se, že udělám v účetnictví chybu; stává se nám, že dodavatel nedodá včas součástky a naše výroba stojí; před lakování plechů potřebujeme mít povrch naprosto čistý a bez chloupků, toto čištění však zabere příliš mnoho času,.....)

- 1)
- 2)
- 3)

Napište, jak konkrétně Váš produkt / služba řeší výše uvedené problémy.

- 1)
- 2)
- 3)

Napište 3 pozitivní emoce, které může zákazník pocítit, když si koupí Váš produkt / službu.

(např. ulevilo se mi, když jsem našla spolehlivou a pojištěnou účetní, teď už budu klidně spát; konečně se mohu věnovat svým záležitostem a spolehnout se, že součástky dorazí se zárukou vždy včas; konečně jsou naši pracovníci v klidu a díky speciálním utěrkám mohou povrch očistit rychle a dokonale,.....)

- 1)
- 2)
- 3)

Nyní vyberte 1 nejdůležitější problém, 1 nejlepší řešení a 1 nejdůležitější pozitivní emoci a spojte je dohromady:

.....

.....

.....

Vejdete se i s uvedením Vašeho jména a jména Vaší firmy do 30 sekund?