

¿Conoce los puntos débiles de sus productos/servicios con respecto a los de la competencia?

Nuevos, no marca establecida, miedo a que el remedio sea peor que la enfermedad (curar IA con IA)

¿El conocimiento que tienen los clientes sobre sus productos/servicios es correcto? ¿Qué saben de ellos? ¿En qué están soportados?

~~Presionados por mitos/experimentos malos con IA en el trabajo~~. Posible concepción de las IAs como herramientas que ~~no~~ ~~se~~ ~~han~~ ~~utilizado~~ ~~correctamente~~

¿Conoce el posicionamiento que tienen sus clientes sobre los productos/servicios que comercializa? ¿Cuál es ese posicionamiento?

Precautos pero atentos a posibles ideas bien planteadas y razonadas

¿Por qué tiene ese posicionamiento en sus clientes? ¿En qué atributos está basado?

~~Mitos~~ Mitos y experiencias malas con IAs en el trabajo (drs)

¿Qué marcas de la competencia conoce su cliente que son sustitutivas de la suya?

¿Conoce el posicionamiento que tienen las marcas de la competencia en su cliente? ¿Cuál es ese posicionamiento?

¿Dispone de información de cómo están resolviendo actualmente sus clientes sus necesidades de compra? y ¿con quién?

Apeños y NO a las IAs con Juniors

¿Conoce cómo han evolucionado las necesidades de sus clientes? ¿Y el por qué?

Antes solo había falta conocimiento tribal, ahora tribal + base. → Perdido por las IAs

¿Conoce el nivel de satisfacción e insatisfacción de sus clientes? ¿Y el por qué?

No alta insatisfacción (mejor prevenir que curar, pero se cura bien?)