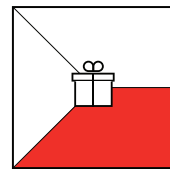


Soulageurs de Maux

Questions Déclencheurs



Les solutions décrivent précisément comment vos produits et services contribuent à soulager tel ou tel problème du client.

Elles explicitent comment vous envisagez de supprimer ou d'atténuer certaines des choses qui ennuiant vos clients avant, pendant ou après qu'ils essayent de réaliser une aspiration ou qui les empêchent de le faire.

Utilisez la liste de questions-tremplin ci-dessous pour vous demander:

Vos produits et services peuvent-ils...

1. ...générer des économies? Temps, argent ou efforts.
2. ...aider vos clients à se sentir mieux? En apaisant des frustrations, des désagréments et d'autres choses qui les tracassent.
3. ...réparer des solutions imparfaites? En intégrant de nouvelles caractéristiques, de meilleures performances ou une meilleure qualité.
4. ...mettre un terme à des difficultés et des défis que rencontrent vos clients? En rendant les choses plus faciles ou en éliminant les obstacles.
5. ...effacer les conséquences sociales négatives que connaissent vos clients ou qu'ils craignent? Perdre la face, perdre du pouvoir, de la confiance ou du statut.
6. ...supprimer les risques que craignent vos clients? Risques financiers, sociaux, techniques ou choses qui pourraient aller de travers.
7. ...aider vos clients à mieux dormir? En apportant des réponses à des problèmes importants, en atténuant leur inquiétude ou en éliminant les soucis.
8. ...limiter ou éradiquer des erreurs courantes commises par les clients? En les aidant à utiliser correctement une solution.
9. ...supprimer les obstacles qui empêchent vos clients d'adopter les propositions de valeur? Réduire les coûts d'investissement immédiats ou les supprimer, aplanir la courbe d'apprentissage ou supprimer d'autres obstacles limitant l'adoption.