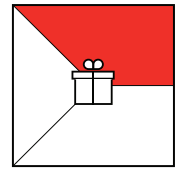


Créateurs de Gains

Questions Déclencheurs



Les créateurs de bénéfices décrivent comment vos produits et services créent des bénéfices pour les clients. Ils explicitent comment vous envisagez de produire des résultats et des bénéfices que vos clients attendent, souhaitent ou qui les surprendraient – utilité fonctionnelle, bénéfices sociaux, émotions positives et économies de coûts notamment.

Utilisez les questions-tremplins ci-dessous pour vous demander:

Vos produits et services peuvent-ils...

- 1.** ...créer des économies qui satisfont les clients? Économies de temps, d'argent ou d'efforts.
- 2.** ...produire des résultats que vos clients attendent ou qui dépassent leurs attentes? En leur offrant des niveaux de qualité supérieurs, plus de quelque chose ou moins de quelque chose.
- 3.** ...surpasser des propositions de valeur existantes et ravir vos clients? Concernant certaines caractéristiques, les performances ou la qualité.
- 4.** ...rendre le travail ou la vie de vos clients plus facile? En améliorant l'utilisabilité ou l'accessibilité, en offrant davantage de services ou en réduisant le coût de propriété.
- 5.** ...créer des conséquences sociales positives? En valorisant vos clients ou en renforçant leur pouvoir ou leur statut.
- 6.** ...faire quelque chose de particulier que recherchent vos clients? Qualité du design, garanties, caractéristiques particulières ou plus nombreuses.
- 7.** ...combler un rêve des clients? En les aidant à réaliser leurs aspirations ou en soulageant une difficulté?
- 8.** ...produire des résultats positifs en phase avec les critères de réussite ou d'échec de vos clients? Meilleure performance ou coût réduit.
- 9.** ...faciliter l'adaptation? Coût réduit, moins d'investissements, réduction des risques, amélioration de la qualité, amélioration des performances ou meilleure conception.