

- **Pain**

- Vandalismo de contentores para roubo de material electrónico
- Contentores que tenham poucas descargas possam acumular lixo durante muito tempo, levando à criação de mau cheiro, possibilidade de doenças, animais a vandalizarem caixotes.

- **Gain**

- Ruas Limpas
- Contentores sempre prontos a receber lixo
- Menos barulho de camiões do lixo em viagens desnecessárias na sua rua
- Menos mau cheiro de lixo proveniente de contentores cheios

- **Hear**

- A família e os amigos recomendam a usar os novos produtos do mercado que melhorem a sua empresa.
- O cliente ouve por parte do ambiente profissional de outras empresas que utilizaram os novos produtos, que tipo de melhorias lhes trouxe.
- A maior influência do nosso cliente são os donos de outras empresas de recolha de lixo.
- O cliente é influenciado pelos outros ouvindo sobre a diminuição dos custos de recolha do lixo.
- Os clientes são influenciados através do contato direto com os fornecedores dos produtos.

- **See**

- O cliente vê no mercado novos produtos, que tenham muito impacto na sua empresa.
O cliente vê os benefícios que os novos produtos proporcionam.
- O cliente está exposto a qualquer tipo de ofertas, que impliquem um baixo custo para ele.
- O cliente vê outras empresas concorrente a utilizar os novos produtos do mercado.

- **Think e Fell**

- O cliente pondera novas maneiras de facilitar o seu trabalho.
- O cliente revê maneiras de conseguir fazer o seu trabalho o mais eficiente possível.
- O cliente pensa de que modo pode ganhar mais tempo para outras tarefas e focar-se noutros assuntos.

- O cliente sente que gasta o seu tempo e dinheiro em viagens desnecessárias.
 - O cliente sente que pode ter bons resultados como as empresas concorrentes que começaram a utilizar novos produtos do mercado.
 - O cliente quer transformar o seu negócio e fazer com que seja desempenhado melhor.
-
- **Say e Do**
 - O cliente deve apostar em novos produtos do mercado.
 - O cliente deve seguir o exemplo das empresas concorrentes.
 - O cliente tem que tomar medidas para parar de realizar gastos desvantajosos.
 - O cliente tem que explorar o mercado de forma a compreender a melhor opção para o seu negócio.
 - O cliente tem que avaliar a situação da empresa.