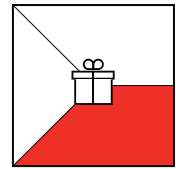


Pijnverzachters



Vragenlijst

Pijnverzachters beschrijven hoe jouw producten en diensten precies de pijnpunten van je klanten verzachten. Zij beschrijven expliciet hoe je van plan bent om een aantal van de dingen die jouw klanten dwarszitten te verzachten of te elimineren voor, tijdens of nadat zij hebben geprobeerd een taak te vervullen of wanneer zij zijn verhinderd om dat te doen.

Gebruik de volgende vragenlijst om vast te stellen:

Kunnen jouw producten en diensten ...

- 1.** besparingen opleveren? Als het gaat om tijd, geld en inspanningen.
- 2.** je klanten een goed gevoel geven? Door pijnpunten, ergernissen en andere dingen die hen hoofdpijn bezorgen weg te nemen.
- 3.** een oplossing bieden voor dingen die niet goed werken? Door nieuwe features, betere prestaties of een hogere kwaliteit te bieden.
- 4.** problemen en uitdagingen waarvoor je klanten gesteld staan oplossen? Door dingen gemakkelijker te maken of hindernissen uit de weg te ruimen.
- 5.** negatieve sociale gevolgen die je klanten ervaren of waar zij bang voor zijn uit de weg ruimen? Als het gaat om gezichtsverlies, machtsverlies, gebrek aan vertrouwen of achteruitgang in status.
- 6.** de risico's elimineren waar je klanten bang voor zijn? Door financiële, sociale, technische risico's of dingen die mogelijk verkeerd kunnen gaan.
- 7.** je klanten een betere nachtrust bieden? Door specifieke problemen aan te pakken en zorgen weg te nemen.
- 8.** fouten die klanten veel maken beperken of helemaal uitroeien? Door hen te helpen een bepaalde oplossing op de juiste manier toe te passen.
- 9.** hindernissen wegnemen die je klanten belemmeren om je waardeproposities te omarmen? Door het introduceren van lagere of helemaal geen investeringskosten, een vlakkere leercurve of het wegnemen van anderen hindernissen die acceptatie van je waardepropositie in de weg staan.