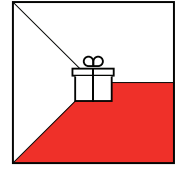


Aliviadores de frustraciones

Preguntas desencadenantes



Los aliviadores de frustraciones describen de manera exacta cómo tus productos y servicios alivian las frustraciones específicas de tus clientes. Resumen de manera explícita cómo pretendes eliminar o reducir algunas de las cosas que les molestan antes, durante o después de resolver un trabajo, o las que les impiden resolverlo.

Utiliza las siguientes preguntas desencadenantes para preguntarte:

¿Podrían tus productos y servicios...?

- 1.** ¿Generar ahorros? Desde el punto de vista del tiempo, dinero o esfuerzo.
- 2.** ¿Hacer que tus clientes se sientan mejor? Eliminando frustraciones, molestias y otros elementos que les provocan dolores de cabeza.
- 3.** ¿Arreglar soluciones de bajo rendimiento? Introduciendo características nuevas, mejor rendimiento y calidad.
- 4.** ¿Poner fin a las dificultades y retos con los que se encuentran tus clientes? Haciendo las cosas más fáciles o eliminando obstáculos.
- 5.** ¿Borrar consecuencias sociales negativas a las que se enfrentan o temen? Desde el punto de vista de la pérdida de prestigio, poder, confianza o estatus.
- 6.** ¿Eliminar riesgos que les asustan? De tipo financiero, social, técnico o cosas que podrían salir mal.
- 7.** ¿Ayudar a tus clientes a dormir mejor? Abordando cuestiones significativas, disminuyendo o eliminando preocupaciones.
- 8.** ¿Limitar o erradicar los errores habituales que cometen? Ayudándoles a usar una solución de manera adecuada.
- 9.** ¿Eliminar barreras que hacen que tus clientes no adopten propuestas de valor? Introduciendo costes de inversión iniciales más bajos o eliminándolos, con una curva de aprendizaje más corta, o suprimiendo otros obstáculos que impidan la adopción.