

dodaj, zmień, wyrzuć

Zapytaj klientów, co jeszcze można ulepszyć w twoim rozwiązaniu.

1.

Pokaż rozwiązanie klientom. Daj im też zestaw kart (około 20), wśród których znajdują się cechy, na bazie których powstało rozwiązanie.
2.

Poproś klientów, żeby wybrali 3 cechy, które najlepiej opisują rozwiązanie. Następnie poproś ich, żeby napisali, jakie elementy rozwiązania sprawiają, że właśnie te cechy są jego wyróżnikami.
3.

Sprawdź, czy wybrane przez ciebie cechy zostały wskazane przez klientów. Jeżeli nie, umieść je na planszy i zapytaj klientów, jakie elementy trzeba zmienić w twoim rozwiązaniu, żeby określili je tymi cechami. Klienci mogą zmienić, dodać lub wyrzucić elementy rozwiązania.

tu wpisz cechę wybraną przez twoich klientów jako wyróżnik twojego rozwiązania	tu wpisz cechę wybraną przez twoich klientów jako wyróżnik twojego rozwiązania	tu wpisz cechę wybraną przez twoich klientów jako wyróżnik twojego rozwiązania

wyróżniki rozwiązania

dodaj, zmień, wyrzuć

Zapytaj klientów, co jeszcze można ulepszyć w twoim rozwiązaniu.

1.

Pokaż rozwiązanie klientom. Daj im też zestaw kart (około 20), wśród których znajdują się cechy, na bazie których powstało rozwiązanie.
2.

Poproś klientów, żeby wybrali 3 cechy, które najlepiej opisują rozwiązanie. Następnie poproś ich, żeby napisali, jakie elementy rozwiązania sprawiają, że właśnie te cechy są jego wyróżnikami.
3.

Sprawdź, czy wybrane przez ciebie cechy zostały wskazane przez klientów. Jeżeli nie, umieść je na planszy i zapytaj klientów, jakie elementy trzeba zmienić w twoim rozwiązaniu, żeby określili je tymi cechami. Klienci mogą zmienić, dodać lub wyrzucić elementy rozwiązania.

zmień

dodaj

wyrzuć

tu wpisz wybraną cechę, która miała być wyróżnikiem twojego rozwiązania, ale której klienci nie wybrali	tu wpisz wybraną cechę, która miała być wyróżnikiem twojego rozwiązania, ale której klienci nie wybrali	tu wpisz wybraną cechę, która miała być wyróżnikiem twojego rozwiązania, ale której klienci nie wybrali