

REFRESH CANVAS TEMPLATE

מינוף הזדמנויות עסקיות



✓ אלו כלים, תהליכים ושירותים לא רלוונטיים היום ללקוח?



✓ אלו כלים, תהליכים ושירותים חדשים חשוב לפתח או לעשות אחרת עבורו?

VALUE



✓ איזה ערך יצרת ללקוח בחודשיים האחרונים וחשוב לשמר?

✓ איזה ערך מוסף אני מציע ללקוח היום?

איזה חוויה נרצה לייצר ללקוח מהעבודה יחד?



TRUSTED PARTNER

מה נדרש ממך כדי לחזק את יחסי האמון עם הלקוח?

מי הלקוח?



✓ מהן 3 הבעיות הכי קשות של הלקוח שלכם?

✓ מיפוי PAIN POINTS במציאות החדשה

✓ מיפוי אתגרים שהלקוח לא מזהה

✓ מיפוי צרכים קריטיים

מהם מדדי ההצלחה שלכם? הגדירו מול הלקוח



מה המתווה שלי למינוף הזדמנויות מול הלקוח באמצעות יעדים ברורים וגמישים לשבוע/חודש



כדי למקסם פתרונות יצירתיים:



✓ הכרת סל פתרונות של NESS

✓ מי האנשים שיכולים לסייע לי אצל הלקוח ובנס

איזה דפוסים והרגלים שלי אני צריך לשנות כדי להתאים את עצמי למציאות החדשה של הלקוח?



מה נדרש ממך כדי להפוך לצייד הזדמנויות?