

CÓMO CONVERTIR PROBLEMAS DE TU CLIENTE EN SERVICIOS O PRODUCTOS QUE VENDERLE ✨

Una ecuación que lo cambia todo

La ecuación del valor

**Resultado del sueño $\times$ probabilidad
recibida del logro**

**Tiempo de retardo $\times$ esfuerzo y
sacrificio**

Hay **cuatro impulsores principales** de valor.

Se trata de aumentar dos de ellos (*en la parte superior*) y reducir los otros dos, los d ella parte inferior.

- * El resultado soñado - *objetivo aumentar*.
- * Probabilidad de éxito percibida - *aumentar*.
- * Tiempo percibido entre el inicio y el logro - *disminuir*.
- * Esfuerzo y sacrificio percibido - *disminuir*.

La mayoría de las personas se centran en vender la parte de arriba de la ecuación, el resultado soñado y la probabilidad percibida del logro. Esa promesa la puede hacer cualquiera. 👎

Lo guapo sucede cuando te centras en la parte inferior de la ecuación **en reducir el tiempo y el esfuerzo y el sacrificio,** ahí es cuando suceden cositas. 👍

Lo más interesante y donde hay más probabilidad de éxito es **centrándose en la parte inferior de la ecuación.**

Si puedes reducir a cero el tiempo real que tardan tus clientes potenciales en recibir valor (es decir, si consigues el *resultado soñado de inmediato*) y tu esfuerzo y sacrificio son cero, tienes un producto infinitamente valioso. Si lo consigues ganas la partida.

¿CÓMO PUEDES TÚ RESOLVER EL
PROBLEMA DE TU CLIENTE DE UNA
MANERA MÁS CREATIVA?

TRUQUE:

USEMOS EL PENSAMIENTO
DIVERGENTE A NUESTRO FAVOR.

Vamos a pensar en muchas
soluciones para un mismo problema.



Las respuestas convergentes son binarias,
tiene que ser correctas o incorrectas.

El pensamiento divergente puede tener varias
respuestas correctas.

PRIMER TIP

PROBLEMAS Y SOLUCIONES



¿Qué es lo que realmente quiere la gente? Nadie quiere una membresía, lo que quieren es no sentirse solas.

Nadie quiere una membresía (gym), lo que quiera en realidad es perder peso.

Nadie quiere una máquina para hacer ejercicio en su casa lo que quieren es estar buenísimas y según en que edad tener buena salud.

PASO 1

Identificar el resultado soñado y crear pequeños retos con este resultado.



PASO 2

Haz una lista con todos los problemas y sub-problemas que puedan tener las personas en relación con lo que vendes.

Piensa en todos los problemas que le puedan surgir en el antes, durante y después de comprar tu producto.

EN ESTA PARTE NO LE PONGAS
LÍMITES A TU IMAGINACIÓN.

SUÉLTATE

Ejemplo de lista de problemas:

Pérdida de peso.

Lo primero que deben hacer es: Comprar alimentos saludables, hacer bien la compra.

1. Comprar alimentos saludables es difícil, confuso y no me va a gustar.
2. Me va a llevar demasiado tiempo comprar estos alimentos
3. Comprar alimentos saludables es caro.
4. No voy a poder mantener esto en el tiempo, las necesidades de mi familia se van a interponer en mi camino. Sí, viajo, no voy a saber qué comprar.

Lo siguiente que deben hacer es cocinar comida saludable.

1. Cocina comida saludable es difícil
2. No me va a gustar y me va a quedar mal.
3. Cocina comida saludable es caro. No vale la pena.
4. No voy a poder cocinar comida saludable para siempre

Lo siguiente es comer sano..

Lo siguiente es hacer ejercicio regularmente...

- 1- Resultado soñado- No va a valer la pena económicamente
- 2- Probabilidad de éxito-. No va a funcionar para mí exactamente, no voy a poder cumplirlo. Se van a interponer factores externos en mi camino
- 3- Esfuerzo y sacrificio- va a ser demasiado difícil y confuso. No me va a gustar, lo voy a hacer mal
- 4- Tiempo de espera- me va a llevar demasiado tiempo de trabajo. NO va a ser conveniente para mí.

PASO 3

Haz una lista de soluciones.

La creación de la lista de soluciones consta de dos pasos. En primer lugar, vamos a transformar nuestros problemas en soluciones. En segundo lugar, vamos a nombrar estas soluciones. Así de simple.

Piensa, ¿que necesitar dar a esa persona para resolver su problema?

Problema: Comprar alimentos saludables, hacer la compra.

- Cómo hacer que comprar alimentos saludables sea fácil y agradable, para que cualquiera pueda hacerlo (especialmente madres ocupadas)
 - Lleva demasiado tiempo - Cómo comprar alimentos saludables de manera rápida.
 - No es sostenible en el tiempo - Cómo comprar alimentos saludables por menos de lo que gastas hoy en las compras
 - No es sostenible - Cómo hacer que comprar alimentos saludables requiera menos esfuerzo que comprar alimentos no saludables.
 - Cómo comprar alimentos saludables para ti y tu familia la vez
 - Cómo conseguir alimentos saludables cuando viajas.
-

Problema: Cocinar alimentos saludables.

- Cómo cualquiera podría disfrutar cocinando comida saludable fácilmente.
- Cómo cocinar algo rico y saludable en menos de cinco minutos.
- Como comer saludable para siempre.

SEGUNDO TIP

RECORTA Y AGRUPA

NECESITAS QUE LA OFERTA SEA
ATRACTIVA PERO **RENTABLE**

Crea tus vehículos de entrega, tus soluciones.



El siguiente paso es pensar en todas las cosas que podrías hacer para resolver cada uno de los problemas que has identificado.

Para mantener alta tu creatividad (*pensamiento divergente*), piensa en todo lo que podrías hacer, piensa en todas las cosas que podrían aumentar el valor de tu oferta.

Problema: comprar comida saludable es difícil, confuso y no me va a gustar.

Si quisiera ofrecer una solución individualizada una a uno, podrías ofrecer:

- Compras en persona, donde llevo a las clientes a la tienda y les enseño a comprar.
- Lista de compras personalizada: les enseño a hacer la lista.
- Servicio completo de compra, en el que les compro la comida.
- Orientación persona donde les enseño a comprar.
- Asistencia por was mientras compran para ayudarlos mientras se bloquean.
- Llamada telefónica mientras hacen la compras, donde planifico llamarlos cuando vayan a comprar para darles orientación y apoyo.

Si quisiera ofrecer una solución para grupos pequeños:

- Compras de alimentos en persona, donde me reúno con un grupo de personas y les llevo las compras
- Lista de compra personalizada, en la que enseño a un grupo de personas a hacer sus listas semanales.

Ahora que hemos enumerado nuestras posibles soluciones, tendremos una lista gigantesca.

Así que ahora veremos el coste que significa para nosotras ofrecer estas soluciones para ver cuáles son viables y cuáles no.

Eliminaremos las que tengan
un coste elevado y un valor bajo.

Cómo hacer el **filtro**:

1. Valora el cliente desde el punto de vista económico.
2. Posibilidades de éxito.
3. Siente gracias a esto que puede lograrlo con mucho menos esfuerzo y sacrificio.
4. Siente que le ayuda a alcanzar su objetivo y ver el resultado deseado con mucha menos inversión de tiempo.

Resumen:

1. Averiguamos el resultado soñado por nuestro cliente potencial.
2. Enumeramos todos los obstáculos o problemas que probablemente encontrará en su camino (*nuestras oportunidades de valor*).
3. Enumeramos todos esos obstáculos como soluciones.
4. Pensamos en todas las formas posibles de ofrecer esas soluciones.
5. Reducimos esas opciones a las que nos aportan mayor valor y menor coste.

Gracias amiguís ;)



LALOLA ESTUDIO DE BRANDING

Rúa Cega 8 - 2º Izq - 36940 CANGAS | Pontevedra | Tel.: 886 142 484 · 635 028 951 · lalola@mundolalola.com