

תרגול שיעור מס' 5 – אבחון תמונת מצב: שלושת שלבי האבחון

בכדי להעלות את המודעות למרכיבי הבעיה

1. הסימפטומים – מה שאנחנו יודעים לשים לב אליהם
2. מקור הבעיה – מה גרם להם להופיע
3. ההשלכות של הבעיה על החיים שלנו

עשו לקוח סמוי: התקשרו למעצבי אתרים (או כל ספק אחר), אמרו שאתם מעוניינים לעצב אתר חדש ורשמו בדיוק את השאלות ששאלו.

לאחר הפגישה תעדו כמה שיותר מפורט:

- מה הייתה ההרגשה הכללית שלכם בזמן השיחה ולמה?
- אלו שאלות שאלו אתכם?
- כמה מהשאלות היו על העבר וכמה על העתיד?
- כמה היו ממוקדים בכם וכמה במוצר שלהם?
- האם הצליחו להגיע אליכם כבני אדם או ששאלו רק על המוצר?
- האם אספו פרטים כדי למלא הצעת מחיר או שהרגשתם שאתם חשובים להם?
- האם השיחה הייתה גנרית או שהרגשתם שקלטו משהו באישיות שלכם?
- האם הייתם מתקדמים איתם ולמה?
- האם לא ולמה?

לתרגל כמה שיותר, בלי ביקורת עצמית בכלל, וליהנות מההתקדמות

כל הזכויות שמורות לניר אידלמן - אל תמכור קרח לאסקימואים. מכור להם סוודר