

چک لیست ارزیابی سودآوری پیشتر



Alirezataheri.ir

علیرضا
طاهری

Alirezataheri.net



ارزیابی ادعا	چقدر احتمال دارد که محصول یا خدمات شما کاری را انجام دهد که شما ادعای آن را دارید؟
ارزیابی منفعت	محصول یا خدمات شما برای تغییر یا بهبود وضع زندگی یا کار مشتریان چه کاری انجام می دهد؟
ارزیابی مراقبت	محصول یا خدمات شما چه چیزی به مشتریان اضافه کرده و یا برای او حفظ می کند؟
ارزیابی ارزش	مشتری شما چه چیزی را ارزش میداند و حاضر است برای آن هزینه کند؟
ارزیابی محبوبیت	کدام یک از محصولات یا خدمات شما به راحتی فروخته می شود و محبوب است؟



ارزیابی تعاییر	عامل برتری شما نسبت به رقبای تان چیست؟
ارزیابی تکامل	اگر بهترین محصول شما در ذهن مشتریان بدون نقص بودند، چه تفاوتی با امروز داشتند؟
ارزیابی مزیت	علل اصلی برتری کسب و کارتان چیست که به شما این امکان را می دهد تا محصولات و خدمات با کیفیت ارائه کنید؟
ارزیابی منابع	چه مهارت ها، توانایی ها و قابلیت هایی در آینده وجود دارد که شما برای ساخت محصولات و ارائه خدمات عالی به آن ها نیاز خواهید داشت؟
ارزیابی تعارض	کدام یک از محصولات یا خدمات شما هستند که باید تولید یا ارائه آنها را متوقف کنید؟
ارزیابی روشها	در حال حاضر چه کارهایی میتوانید انجام دهید تا این محصول بی نظیر است را از مشتریانانتان دریافت کنید؟

