

**1 CZYM JEST KLIENTOCENTRYCZNOŚĆ?**

Określ kluczowe elementy składające się na klientocentryczność w Twojej firmie

**2 KIM JEST TWÓJ KLIENT?**

Opisz profil Twojego typowego klienta

PROFIL 1

PROFIL 2

**5 WYZWANIA PROCESU SPRZEDAŻY**

Budowanie świadomości  
problemy/oczekiwania

Realizacja procesu sprzedaży  
problemy/oczekiwania

Po sprzedaży  
problemy/oczekiwania

**6 OCZEKIWANI AKLIENTA (USER STORY)**

Budowanie świadomości

Realizacja procesu sprzedaży

Po sprzedaży

**3 KLUCZOWE HIPOTEZY**

Określ kluczowe hipotezy korzystając z formuły: "Wierzymy, że..."

Co doceniają klienci?

1

2

Jakie mają problemy?

1

2

Jakie mają oczekiwania?

1

2

**4 DESK RESEARCH**

Zidentyfikuj kluczowe opinie klientów, komentarze w Twojej firmie i konkurencji

**7 PROPOZYCJE ROZWIĄZAŃ**

Budowanie świadomości

Nazwa

Jak działa?

Co daje klientowi?

Realizacja procesu sprzedaży

Nazwa

Jak działa?

Co daje klientowi?

Po sprzedaży

Nazwa

Jak działa?

Co daje klientowi?