PERSPEKTYWA MIEĆ

Karta diagnostyczna 02

Co sprawia, że określona propozycja staje się warta wyboru?

PRZEDMIOT ANALIZY

Marka / produkt / usługa

Analizowany punkt styku

SIEDEM PYTAŃ DIAGNOSTYCZNYCH

Uzupełnij hipotezy, nie domysły jako fakty.

01 Co jest przedmiotem wyboru?

Jaką konkretną propozycję i wobec jakich możliwości analizuję?

02 Jaką korzyść może rozpoznawać człowiek?

Która cecha oferty może mieć znaczenie dla oczekiwanego rezultatu?

03 Jakie alternatywy są rzeczywiście istotne?

Co wiemy o innych możliwościach znanych, dostępnych lub rozważanych przez odbiorcę?

04 Jakie koszty i kompromisy mogą wpływać na ocenę?

Jak odbiorca może postrzegać cenę, wysiłek, ryzyko i rezygnację z innych korzyści?

05 Na czym może opierać się wiarygodność propozycji?

Jakie doświadczenia, dowody lub sygnały wspierają jej obietnicę?

06 Czy wybór jest świadomie oceniany, czy może rutynowy?

Jaką rolę mogą odgrywać wcześniejsze preferencje, nawyk i kontekst?

07 Co rzeczywiście wiemy?

Jakie obserwacje, wypowiedzi lub badania wspierają interpretację? Czego jeszcze nie wiemy?

WERYFIKACJA

Od obserwacji do wniosku

Oddziel to, co rzeczywiście widzisz, od tego, co wymaga sprawdzenia.

CZTERY POZIOMY ANALIZY

Nie każda hipoteza ma już potwierdzenie.

OBSERWACJA

Co rzeczywiście przedstawia oferta lub punkt styku? Jakie korzyści i argumenty widzimy?

HIPOTEZA MECHANIZMU

Jak te elementy mogą wpływać na postrzeganą wartość i przesłanki wyboru?

KONTEKST ODBIORCY

Dla kogo, w jakiej sytuacji i wobec jakich alternatyw ma to znaczenie?

DOWODY I NIEWIADOME

Co potwierdzają dane, a co pozostaje hipotezą dotyczącą wyboru?

INTERPRETACJA MIEĆ

Zaznacz stan rozpoznania przesłanek wyboru lub pozostaw ocenę otwartą.

- ☐ Rozpoznawalna ocena wartości
- ☐ Utrwalona preferencja
- ☐ Brak rozpoznawalnego MIEĆ
- ☐ Nie rozstrzygnięto

WNIOSEK DIAGNOSTYCZNY

Jaki powód wyboru rozpoznaję / jaki jest potencjał?

Co pozostaje niepewne / jakie są inne wyjaśnienia?

Jak zweryfikuję hipotezę?

Brak rozpoznawalnego MIEĆ również jest dopuszczalnym wynikiem analizy.