

☑️ Checklista 3 Poziomy Motywacji Klienta



PROBLEM
MUSZĘ GO
ROZWIAZAĆ



POTRZEBA
POWINIENEM
JĄ ZREALIZOWAĆ



PRAGNIENIE
MOGĘ JE
ZASPOKOIĆ

Checklista

3 Poziomy Motywacji Klienta

Rozróżnienie poziomów motywacji wynika ze stopnia ważności i pilności podjęcia jakiegoś działania przez naszego klienta.

Z perspektywy klienta wygląda to tak:

- 🔥 **Problem** – muszę go rozwiązać.
- 🥬 **Potrzeba** – powinienem ją zrealizować.
- ❤️ **Pragnienie** – mogę je zaspokoić.

1. Problem – muszę go rozwiązać. Jakie problemy klienta **rozwiązuje** twoja marka?

2. Potrzeba – powinienem ją zrealizować. Jakie potrzeby klienta **zrealizuje** twoja marka?

3. Pragnienie – mogę je zaspokoić. Jakie pragnienia klienta **zaspokaja** twoja marka?

Jak widzisz, najpilniej klient musi zająć się rozwiązaniem problemów.

> Tutaj będzie największa uwaga i największa motywacja do zmiany.

Każdy czynnik i powód wypisany powyżej, dotyczący problemów, potrzeb i pragnień, stanowi **świetny materiał do opowiedzenia w komunikacji social media lub na blogu.**

Ocena wartości nagrody

Nagroda jest kluczowym elementem motywacji – robimy coś, podejmujemy jakieś działanie w oczekiwaniu na jakąś korzyść.

Klient ponosi koszt w zamian za nagrodę. Stosunek wartości kosztu do wartości nagrody wpływa na jego motywację, czyli chęć do podjęcia danego działania.

**Im bardziej oddalona w czasie jest nagroda,
Tym niżej oceniamy jej wartość.**

Jeśli zysk z używania Twojego produktu czy usługi jest bardzo oddalony w czasie:

✓
wskaz jaką korzyść ma osoba z samego faktu podjęcia decyzji,

✓
pokaż cząstkowe wyniki,
które mogą być powodem do zadowolenia,

✓
odnieś się do emocji,

✓
przywołaj adekwatną metaforę,
aby zbudować wewnętrzną chęć przejścia „dłuższej drogi”.

copyright by - Sylwia Dębowska-Lenart