

Minőségi esettanulmány készítése

Többféle módszer is létezik jól konvertáló esettanulmány készítésére, ebben a dokumentumban ezeket fogjuk bemutatni, és ezek közül szabadon választhatsz. Amit fontos tudni, hogy a videós formátumok a legjobbak mindig. Éppen ezért ezt javasolnánk a legtöbb esetben.

Videós esettanulmány egy ügyféllel - interjú jelleg

A videós esettanulmányok lényege, hogy kérdések segítségével bemutatjuk az adott sikertörténet részleteit. Ennek a legjobban működő formája, ha a kliens szelfi kamerában beszélve monda el teljesen spontán a sikersztoriját. (~2 perc; természetesen és szabadon, nem felolvasva.)

Fontosabb kérdés támpontok:

- Hogyan találoztál az ajánlatunkkal?
- Mik voltak a fő problémáid, amire megoldás kerestél?
- Milyen lehetséges megoldások közül választottál minket és miért?
- Milyen kételyeid voltak a kezdés előtt?
- Milyen folyamatokon kellett végig haladni a kívánt eredmény eléréséhez?
- Hogyan oldottuk problémáid? Mennyire voltál elégedett?
- Hogyan érzed magad most, hogy megoldódtak a problémáid? Milyen pozitív hozadékaik vannak ennek a hétköznapijaidban?
- Kinek és miért ajánlanál minket?

A videós esettanulmányokat nem csak a kliens meginterjúztatásával lehet kivitelezni, hanem mi magunk is prezentálhatjuk a sikertörténetet egy személyes videó felvételének keretein belül.

Példa videó (Kliens visszajelzés):

https://www.youtube.com/watch?v=Wg6trVE1WwE&t=6s&ab_channel=Gary%27sEnglishMethod

Példa videó (saját magunk által bemutatott sikersztori):

<https://www.loom.com/share/5910b90c00b549d281f5d2c8ea5c5dfa>

FELADAT: EZEK ALAPJÁN LÉGSZÍVES KÉSZÍTS EGY DOKUMENTUMOD AZ ÜGYFELEID SZÁMÁRA, AMINEK SEGÍTSÉGÉVEL KÖNNYEBBEN ELTUDJA SZÁMODRA KÉSZÍTENI A VIDEÓS ESETTANULMÁNYT.

Amikor megkeresed az ügyfeled, hogy készítsen egy esettanulmányt, küldj neki egy hasonló videót (így sokkal személyesebb lesz a megkeresés, és ha cserébe kapnak valamit, nagyobb motivációval fognak belevágni):

<https://drive.google.com/file/d/1rsaLplo7gD3vi2kjoX2bOBhn5UUKWLoM/view?usp=sharing>

Példa dokumentumként csatoljuk azt a dokumentumot, amit Bence küld ki a saját klienseinek:

https://docs.google.com/document/d/1pBYZ3tnwf_7AktZ9kq_AGYA98LH4YBTn3jpPbYDmNPo/edit#heading=h.3fc151bddlu0

Írásos esettanulmány (Az ügyfélről mindenképp kell kép és Facebook/Instagram link a profiljához)

Az írásos esettanulmánynak két része van.

Az első részben 1-es szám első személyben elmeséled, hogy hogyan sikerült A-ból B-be eljuttatni az ügyfeled.

Támpontok ehhez:

- Milyen fő problémákkal nézett szembe az ügyfél?
- Mi volt a cél, amit sikerült megvalósítani?
- Milyen kételyei voltak a termékkel/szolgáltatással kapcsolatban, illetve milyen esetleges tapasztalatai voltak máshol? Ezeket a kételyeket te hogyan oszlattad el?
- Mi volt a komplex procedúra az általános probléma megoldására? Milyen lépéseken kellett keresztülmenni?
- Milyen tapasztalatai vannak a probléma megoldása után a kliensnek?

A második része az esettanulmánynak az, amikor az ügyfél elmondja a személyes tapasztalatait E/1-ben

- Hogyan talákoztál az ajánlatunkkal?
- Mik voltak a fő problémáid, amire megoldás kerestél?
- Milyen lehetséges megoldások közül választottál minket és miért?
- Milyen kételyeid voltak a kezdés előtt?
- Milyen folyamatokon kellett végig haladni a kívánt eredmény eléréséhez?
- Hogyan oldottuk problémáid? Mennyire voltál elégedett?
- Hogyan érzed magad most, hogy megoldódtak a problémáid? Milyen pozitív hozadékaik vannak ennek a hétköznapijaidban?
- Kinek és miért ajánlanál minket?