

# Специално предложение

Това е твърдението, което обобщава и обосновава защо клиентът трябва да избере точно твоя продукт или услуга.

За да разбереш как да формулираш специално си предложение за клиентите, отговорете на следните въпроси:

1. Коя нужда на клиентите ти задоволява твоят продукт?

.....  
.....

2. Кой проблем на клиентите ти продуктът помага да бъде разрешен?

.....  
.....

3. С какво твоят продукт превъзхожда аналозите?

.....  
.....

4. Какво е усещането от употребата на твоя продукт?

.....  
.....

## Нека си представим:

Продаваш бутикови торти по поръчка. Клиентите ти имат нужда от уникална торта при подготовка на специални поводи. Ти им даваш това в центъра на Лом и не им се налага да поръчват торта от друг град. Тортите ти се изработват според желанието на клиентите на цена близка до тази на другите сладкарници, които правят масово производство. Твоите клиенти са с усещането за индивидуално отношение и специално внимание.