

### CO JUŻ MAMY?

Jakimi danymi, raportami, wiedzą o klientach już dysponujemy?

### CZEGO NAM BRAKUJE?

Jakich informacji o klientach, ich zachowaniu, emocjach oraz doświadczeniach nam brakuje?

### DLACZEGO?

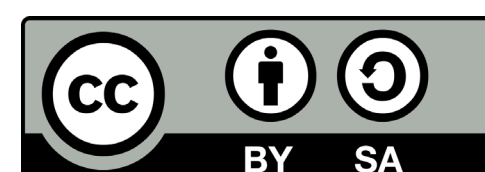
Dlaczego chcemy się tego dowiedzieć?  
Po co nam te informacje?

### O CO?

O co powinniśmy pytać?

### Z KIM?

Z kim powinniśmy porozmawiać w organizacji i poza nią, aby zdobyć brakujące informacje?



#### MAPA INFORMACJI [format A1]

Przyda się na początku procesu aby ustalić jakie informacje posiadasz, a jakich jeszcze brakuje. Dzięki temu skupisz się na zdobywaniu właściwych informacji z właściwych źródeł. Masz pytania? Napisz na [hello@fuzers.com](mailto:hello@fuzers.com) lub zadzwoń: 535 965 285. Więcej wiedzy, inspiracji i narzędzi na [www.fuzers.com](http://www.fuzers.com)



FUZERS