

# Question Storming

Em que momento das nossas vidas, consumimos aço?

Vendemos estruturas ou sonhos?

O que o cliente pensa sobre a Gerdau?

Quanto um cliente satisfeito paga a mais por um produto?

O que fazem nossos clientes?

Em que ambiente meu consumidor está inserido?

Satisfação é somente entregar o produto na data prometida?

O que a Gerdau precisa fazer para passarmos a vender serviços ao invés de produtos?

Por que a Gerdau nunca conseguiu resolver esse problema?



# Question Storming

Que negócios os nossos clientes estão inseridos?

O que é satisfação?

Quanto custa o nível de serviço?

O que podemos oferecer além de aço para satisfazer as necessidades dos nossos clientes?

Como criaremos novos negócios sem a cultura customer centric?

Pq não queremos ouvir nosso cliente?

Com quem compartilhamos clientes?

Qual é o JTBD dos seus clientes?

O que mais frustra nossos clientes?



# Question Storming

De quais experiências de CX fora da nossa indústria podemos aprender ?

O que vale mais? Meu custo ou meu cliente?

Até que ponto a liderança esta disposta a conhecer a satisfação de cada cliente

Quais são as emoções dia nossos clientes?

O que mudou nos últimos anos para estarmos mais atentos ao nossos clientes atualmente?

Como engajar os funcionários a terem paixão pelo cliente?

Quanto custa manter um cliente satisfeito x reativar um cliente?

Cómo está conectado esto com outros desafios?

Devemos vender aco somente pelo peso? Toneladas





# Question Storming

Porque nossos clientes compram aço?

O que mais poderíamos vender?

Quais são os clientes menos normais que temos e o que eles querem?

O que meu consumidor consome? Como é a experiência dele?

O que é valor agregado?

O que satisfaz nosso cliente e igual para todos os perfis de cliente ou isso muda?

Porque não temos uma equipe dedicada a cuidar do cliente personificando cada um deles?

Por que não envolver o cliente nesta equipe?

O que é uma experiência de compra?

# Question Storming

Como os silos estão impactando na evolução da experiência do cliente, logo crescimento da empresa?

E se resolvemos a satisfação de 1 cliente só que esteja nas pontas e aprendemos com isso?

Como simplificar uma cadeia tão complexa?

Porque não fazemos uma transformação de mindset da operação para ter visão de cliente

O que temos em comum com nossos clientes?

Quais riscos estamos correndo de não melhorar nosso nível de serviço?

Deixar o cliente satisfeito resolve o problema da companhia ?

Cómo podemos hackear a liderança com uma nova mentalidade?

Como seria uma Gerdau criada do zero?

# Question Storming

Quanto custa melhorar o atendimento?

Qual e a principal preocupação do sponsor do projeto?

Porque nossos sistemas de suply chain não funcionam bem para promessa de data e não investimos nisso

Como podemos melhorar o negócio dos nossos clientes?

