



Цепочки вопросов для выявления потребностей клиента

Товары		Услуги	
<p>Вопросы для B2B с примером по продаже офисной мебели</p>	<p>Вопросы для B2C с примером по продаже смартфонов</p>	<p>Вопросы для B2B с примером по продаже CRM систем</p>	<p>Вопросы для B2C с примером по продаже услуг дом. интернета</p>
<p>Специфика бизнеса и задачи бизнеса</p> <p>«На чем специализируется Ваш бизнес?»</p> <p>«Какие товары/услуги реализует/оказывает Ваша компания?»</p> <p>«Как Ваша компания позиционируется на рынке?»</p> <p>«Какие задачи сейчас стоят в Вашем бизнесе?»</p>	<p>Текущая ситуация в разрезе нашего предложения</p> <p>«Каким смартфоном сейчас пользуетесь?»</p> <p>«Что в нем нравится?»</p> <p>«Что не нравится?»</p>	<p>Специфика бизнеса</p> <p>«На чем специализируется Ваш бизнес?»</p> <p>«Какие товары/услуги реализует/оказывает Ваша компания?»</p>	<p>Текущая ситуация в разрезе нашего предложения:</p> <p>«Каким провайдером интернет пользуетесь сейчас?»</p> <p>«Какая скорость? Какая абонентская плата?»</p> <p>«Насколько стабильно работает интернет?»</p> <p>«Что нравится и что не нравится сейчас в услуге?»</p>



Товары		Услуги	
<p>Вопросы для B2B с примером по продаже офисной мебели</p>	<p>Вопросы для B2C с примером по продаже смартфонов</p>	<p>Вопросы для B2B с примером по продаже CRM систем</p>	<p>Вопросы для B2C с примером по продаже услуг дом. интернета</p>
<p>Что есть сейчас у компании в разрезе нашего предложения?</p> <p>«Какая сейчас мебель в Вашем офисе?»</p>	<p>Желаемая ситуация</p> <p>«Что Вам хотелось бы, чтобы умел делать новый смартфон?»</p>	<p>Текущая ситуация в разрезе задачи, которую решают наши услуги</p> <p>«Сколько продаж в месяц в среднем у Вас осуществляется сейчас?»</p>	<p>Желаемая ситуация</p> <p>«Идеальный интернет для Вас, это какой интернет?»</p>
<p>Количественные показатели: сколько?</p> <p>«Сколько у Вас столов сейчас?»</p>	<p>Цели и потребности на сегодняшний день</p> <p>«Для чего планируете его использовать: звонки, фото, интернет, и т.д?»</p>	<p>Желаемая ситуация</p> <p>«На сколько по сравнению с тем, что есть сейчас, Вам хотелось бы увеличить продажи?»</p>	<p>Цели и потребности на сегодняшний день</p> <p>«Для чего обычно используете интернет?»</p>



Товары		Услуги	
<p>Вопросы для B2B с примером по продаже офисной мебели</p>	<p>Вопросы для B2C с примером по продаже смартфонов</p>	<p>Вопросы для B2B с примером по продаже CRM систем</p>	<p>Вопросы для B2C с примером по продаже услуг дом. интернета</p>
<p>Качественные показатели: какие?</p> <p>«Из каких материалов они?»</p>	<p>Что клиенту важно при достижении этих целей?</p> <p>«По каким критериям выбираете новый смартфон: цена, качество, функционал?»</p>	<p>Целевая аудитория</p> <p>«Кто Ваши клиенты? Какие клиенты Вам интересны?»</p>	<p>Что клиенту важно при достижении этих целей?</p> <p>«Что для Вас важно при выборе провайдера: цена, стабильность соединения, сервис, что либо другое?»</p>
<p>На сколько текущая ситуация соответствует статусу, позиционированию и задачам компании</p> <p>«Как Вы думаете, на сколько сейчас Ваша мебель соответствует статусу и Вашим текущим задачам?»</p>	<p>Эмоциональные и субъективные аспекты:</p> <p>«Какого цвета, дизайна, Вам нравятся смартфоны?»</p>	<p>Что использует клиент сейчас для достижения своих целей?</p> <p>«Каким образом сейчас Вы ведете фиксируете результаты переговоров с клиентами и планируете звонки и встречи?»</p>	<p>Что клиенту важно при достижении этих целей?</p> <p>«Что для Вас важно при выборе провайдера: цена, стабильность соединения, сервис, что либо другое?»</p>



Товары		Услуги	
Вопросы для B2B с примером по продаже офисной мебели	Вопросы для B2C с примером по продаже смартфонов	Вопросы для B2B с примером по продаже CRM систем	Вопросы для B2C с примером по продаже услуг дом. интернета
Если не соответствует, то что и сколько компания на этом теряет ресурсов? (времени, денег, имиджа, клиентов, денег) «По Вашему мнению, теряете ли Вы на этом клиентов и как много?»		Плюсы и минусы используемого решения «Какие плюсы и минусы видите в ведении учета взаимоотношений с клиентами в Excel?»	
Какие это будут потери в более длительной перспективе, скажем года? «Какие это могут быть потери, скажем, за год?»			