



Информация о компании клиента

Отрасль, направление бизнеса _____

География деятельности _____

Размер бизнеса:

микро малый средний крупный

Как отразился последний кризис на деятельности компании?

растут падают без изменений временно закрыты

Контактное лицо (ЛПР)

Должность _____

Возраст _____

Является ли он человеком, принимающим решение о приобретении вашего товара/услуги?

да

нет

если нет, аналогичная анкета заполняется на ЛПР (лицо, принимающее решение)

Что боится этот человек? _____

Какую проблему он хотел бы решить? _____

Как он решает эту проблему? Каким способом? _____

Какие действия предпринимает (пошагово)? _____

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

Какие вопросы возникают у этого человека в процессе решения проблемы?

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____



Вы можете помочь этому человеку решить его проблему? Каким способом? _____

Что он думает, почему у него не получается решить проблему? _____

Что вы думаете, почему у него не получается решить проблему? _____

Какие ошибки, на ваш взгляд, допускает человек при решении этой проблемы? _____

Почему этому человеку важно решить эту проблему? Что он получит в результате её решения? _____

Почему этот клиент работает с вами? Чем вы его привлекли? _____

Чем вы можете удержать этого клиента, на ваш взгляд? _____

Какие ожидания у клиента от работы с вами? _____

Насколько клиент чувствителен к изменениям цены и условиям поставки товаров / услуг? _____

Психологические мотивы принятия решения о покупке

Бизнес мотивы	Личные мотивы

Кто еще участвует в принятии решений о покупке? Кто имеет решающий голос? _____

Страхи, возражения, убеждения, мифы в отношении ваших товаров / услуг _____

Выводы