



Пол, возраст? _____

Семейное положение, есть ли ответственность перед семьей? _____

Основной вид деятельности? _____

Уровень дохода в месяц? _____

Чем он сейчас напуган? _____

Как отразился последний кризис на его работе/доходе? _____

О чем мечтает? Что хочет? _____

Какую проблему/задачу хотел-бы решить прямо сейчас? _____

Как он ее решает? 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. _____

Чем вы могли бы помочь решить проблему/задачу? _____

Что он думает, почему у него не получается решить проблему/задачу быстро/эффективно? _____



А на самом деле, почему у него не получается решить проблему/задачу? _____

Он допускает ошибки, когда решает эту проблему? Какие? _____

Почему ему важно решить эту проблему/задачу? _____

Почему клиент работает с вами? Чем вы его привлекали? _____

Чем вы могли бы удержать клиента? _____

Ожидания от покупки продукта, который закроет его проблему/задачу? _____

Психологические мотивы покупки (страх, престиж, выгода и т.д.) _____

Как принимает решение о покупке? Будет ли советоваться? С кем? Кто имеет решающий голос? _____

Страхи покупки, опасения от покупки, возражения, убеждения, мифы в отношении покупки? _____

Выводы
