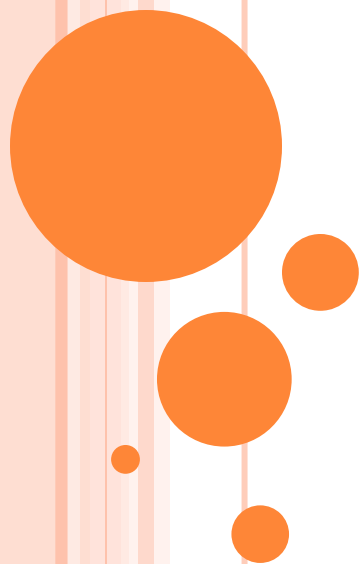


5 ОСНОВНИХ ПИТАНЬ ВИЯВЛЕННЯ ПОТРЕБИ:



1. Територія на яку будемо продавати

куди рентабельно продавати?

де маєте відділення?

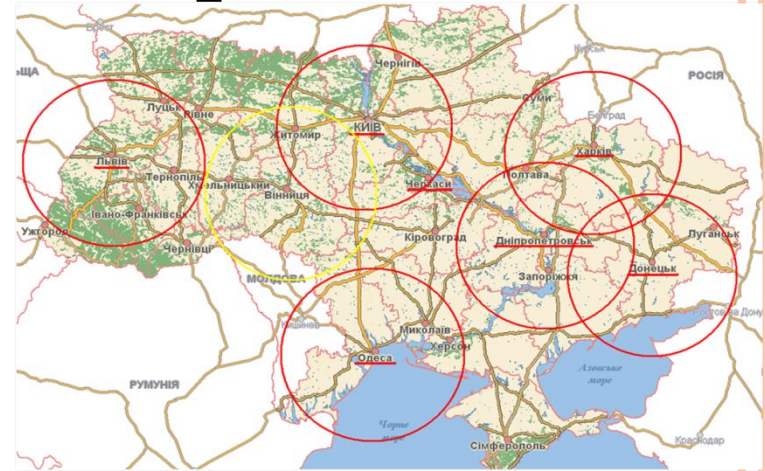
З яких міст ще маєте замовлення?

На яку відстань можете брати замовлення?

У якому місті не маєте собі конкурентів?

чи маєте, але демпінгуєте ціною...

у вас кращий сервіс, якість і т.д.



виявляємо і формуємо потребу





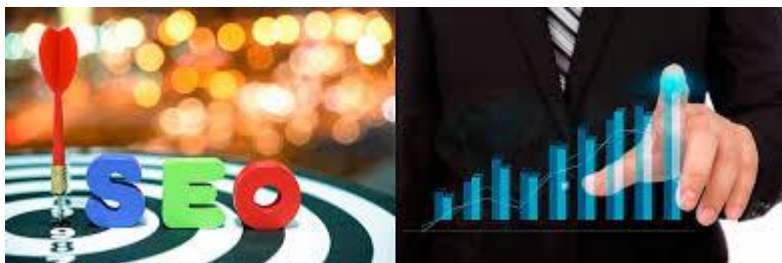
2. Методи залучення клієнтів

Що використовуєте/використовували для залучення клієнтів

Як використовують

Хто цим займається

Скільки затрачують на це коштів чи ресурсів



3. Що найкраще спрацьовує

Як відслідковують

Чи мають можливість відслідковувати

Яка конверсія віддачі

Хто моніторить

Які б результати хотіли

Що очікували = що отримали



4. Унікальність

Перелік послуг

Унікальність пропозиції

Переваги



5. Портрет клієнта

Хто їхній цільовий клієнт

(сплатоспроможність, середній чек, де його знайти в яких рубриках,
в якій діяльності, містах, ключові слова)

