



VIKTOR SIBIRGIN

# Как собрать кашу в голове в мощное предложение!



Сборник пошаговых вопросов

# О КНИГЕ

Данные вопросы-идеи помогут прямо или косвенно рассказать о выгодах и преимуществах вашего Продукта/Услуги.

Задавайте себе эти вопросы каждый раз, когда вы планируете презентацию.

1. Что вы продаете? Зачем и в какой ситуации это покупают?
2. Какую проблему в жизни или в бизнесе ваш продукт решает?
3. Почему клиенты покупают именно ваш продукт?
4. Расскажите, как устроен продукт? Из каких частей он состоит?
5. Каков принцип работы продукта?
6. Распишите по этапам или по логическим элементам вашу услугу.
7. Сравните товар или услугу с аналогами? Честно укажите преимущества и недостатки.
8. Как выглядит упаковка и дополнительные материалы, которые идут с основным товаром или услугой (инструкции, буклеты, запчасти, подарки, отчеты и т.д.)?
9. Из какого сырья и материалов производится товар?
10. Где, кем и как он изготавливается?
11. Как выглядит транспортировка товара?
12. Как продукт хранится на складе?
13. Что можете сказать про выкладку на полках, в торговом зале или на сайте?
14. Как происходит эксплуатация и использование клиентом? Есть ли на данном этапе цикла какие-то позитивные или негативные моменты?
15. Нужно ли утилизировать товар и вообще, что можно сказать про стадию после использования?
16. Как называется компания? Почему Вы выбрали такое название?
17. Дайте несколько формулировок сферы деятельности.
18. Покажите сайт и все рекламные материалы компании.
19. “Разрежьте” свой бизнес по направлениям товаров и услуг.
20. “Разрежьте” свой бизнес по клиентским категориям.

75. Опишите самые удачные акции, которые вы проводили.
76. Дарите ли вы своим клиентам подарки и в каком случае?
77. Опишите свою доставку.
78. Внедрена ли в вашей компании программа лояльности (карты, накопительные скидки, бонусные баллы, подарки и т.д.)?
79. Расскажите про финансовые условия работы (предоплата, рассрочка, отсрочка первых выплат, товарные кредиты, скидки, товар на реализацию, выкуп неликвида и т.д.).
80. Как вы собираете обратную связь от клиентов?
81. Как вы контролируете качество?
82. Как вы работаете с претензиями и рекламациями?
83. Сформулируйте 3-5 “не продуктовых” причин, почему объективно выгоднее покупать у вас, а не у конкурентов.
84. Есть ли в вашем бизнесе понятие “легкого входа” или бесплатного первого шага для клиента.
85. Сколько клиентов насчитывает ваш бизнес?
86. Есть ли у вас какие-либо награды и регалии? (премии, рейтинги, грамоты, медали, кубки, благодарственные письма)?
87. Какие о компании или от компании существуют публикации (экспертные комментарии, интервью, жюри в телешоу, авторские колонки, статьи)?
88. Продаются ли книги, написанные ключевыми людьми вашей компании?
89. Имеет ли компания лицензии, разрешения и сертификаты, подтверждающие квалификацию?
90. Посещаемость сайта, количество подписчиков в социальных сетях, количество зарегистрированных пользователей.
91. Количество отзывов на сайте и особенно на сторонних ресурсах.
92. Доля постоянных клиентов и клиентов, пришедших по рекомендации в общей структуре выручки.
93. Является ли компания членом ассоциаций, гильдий и других профессиональных объединений?
94. Владеет ли компания зарегистрированными патентами и авторскими правами на собственные разработки?

95. Организует ли ваша компания значимые профессиональные события (выставки, конференции, школы, семинары, роад-шоу, презентации, церемонии).
96. Что делается на каждом этапе?
97. Результат каждого этапа?
98. Сколько человек занято на каждом этапе?
99. Сколько времени длится каждый этап?
100. В чем преимущество вашей технологии производства перед конкурентами?
101. Есть ли у вас ручное производство отдельных элементов?
102. Как вы контролируете качество выпускаемой продукции?
103. Покажите и расскажите про ваш офис (магазин, ресторан, шоурум)?
104. На каком оборудовании вы работаете?
105. Есть ли у вас собственные софты и программы?
106. Есть ли у вас знаковые поставщики и подрядчики?
107. Какие традиции и правила существуют в вашей компании?
108. Есть ли у вас своя служба безопасности?
109. Есть ли у вас свой брендированный транспорт?
110. Можете ли вы показать брендированную сувенирную продукцию?
111. Есть ли у вас свой внутренний сайт, журнал, бюллетень?
112. Используете ли вы уникальные материалы?
113. Владете ли вы уникальными технологиями и методиками?
114. Можете ли вы разобрать продукт или услугу и описать его по элементам?
115. Есть ли у вас секреты, ноу-хау и нюансы, которые больше никто не использует?
116. Работают ли с вами уникальные, единственные в своем роде специалисты?
117. Укажите те детали и мелочи в продукции или услуге, по которым можно судить о безупречном качестве.

