

## Вопросы для бизнес-упаковки

1. Что Вы или Ваша компания продаёте?
2. Зачем и в какой ситуации это покупают?
3. Кто чаще всего покупает Ваш продукт?
4. Опишите Вашего идеального клиента
5. Какую проблемы в жизни или бизнесе Ваш продукт решает?
6. Какую пользу приносит Ваш продукт клиентам?
7. Почему клиенты покупают именно Ваш продукт?
8. Какие самые частые клиентские сомнения, страхи, стереотипы и возражения?
9. Как устроен продукт? Каков принцип его работы?
10. Сравните Ваш продукт с аналогами. Честно укажите преимущества и недостатки
11. Где, кем и как он изготавливается?
12. Расскажите историю компании по шагам и вехам развития
13. Распишите основные этапы работы с клиентом от первого обращения до получения Вами денег и выполнения работ
14. Расскажите, как Вы сопровождаете клиента после покупки
15. Расскажите о стоимости продукта. Про финансовые условия работы (предоплата, рассрочка, отсрочка первых выплат и т.д.)
16. Есть ли в Вашем бизнесе понятие «легкого входа» или бесплатного первого шага для клиента?
17. Есть ли у Вас гарантии для клиента?
18. Есть ли у Вас какие-либо награды или регалии?
19. Владеет ли компания зарегистрированным патентом и авторскими правами на собственные разработки?
20. В чем преимущество Вашей технологии производства перед конкурентами?
21. Владеете ли Вы уникальными технологиями и методиками?

22. Есть ли у Вас секреты, ноу-хау и нюансы, которые больше никто не использует?

23. Работают ли с вами уникальные, единственные в своем роде специалисты?