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?