



Checklist operativa per lo Studio ConsulHub Pro

1. Obiettivo (in 10 secondi)

Capire se un'azienda cliente è "giusta", impostare la proposta in modo chiaro e partire senza far perdere tempo allo Studio.

2. Qualificazione rapida: cliente giusto o no

Settore e dimensione

Urgenza reale o curiosità

Budget e decisore presente

Aspettative realistiche

3. Dati minimi per partire senza caos

Ragione sociale e contatto

Esigenza specifica (cosa vuole ottenere)

Tempistiche desiderate

Vincoli e documenti disponibili

4. Script di presentazione "premium" (base)

"Le antico come lavoriamo: lo Studio resta il riferimento, la delivery la gestiscono partner premium. Così lei ottiene risultato, lo Studio mantiene controllo e relazione, senza sovraccaricare il team."

5. Prossimi passi (semplici e ordinati)

Conferma requisiti minimi

Call breve di allineamento

Proposta e avvio operativo

Nota

Documento operativo. Versione provvisoria.