

# Strumento di Valutazione delle Opportunità

Apri questo documento in Acrobat Reader, non in un file browser web, per salvare il testo. [Scarica qui il lettore.](#)

NOME DELL'OPPORTUNITÀ:

CONTATTO:

DATA:

## VISIONMATCH DIFFERENZIATO™



**SCOPRIRE LE PROBLEMATICHE CHIAVI DEL BUSINESS**  
Quali sono le problematiche chiave del business?

È una problematica chiave  
(contro un problema?)

La problematica chiave si può mettere in  
relazione direttamente con il fatturato o  
il profitto?

### DIFFERENZIAZIONE DI UNA SOLUZIONE

Hai rilevato e presentato dei problemi che sono  
allineate alle nostre soluzioni distintive?

Il prospect direbbe che qualcuna delle  
caratteristiche della soluzione è unica o  
differenziant?

### CONFERMA

Il prospect ha confermato questa informazione?

In una lettera (o stai presumendo)?

### VALUTAZIONE

Qual è l'impatto delle risposte ignote?

## VALORE



### SCOPRIRE IL VALORE DI BUSINESS

Il valore di Business è stato rilevato e porto  
dal prospect (contro essere stato raccontato  
al prospect)?

È stata effettuata una giustificazione del costo  
o una valutazione del ROI e come si posiziona  
il suo valore in confronto agli altri investimenti  
che stanno considerando?

Il prospect ha riconosciuto che trova valore  
sufficiente ad andare avanti?

### SCOPRIRE IL VALORE PERSONALE

È stato scoperto qualche valore personale?

Quel valore è dichiarato dal prospect  
(o è una vostra presunzione)?

### CONFERMA

Il prospect ha confermato questa informazione?

In una lettera (o stai presumendo)?

### VALUTAZIONE

Qual è l'impatto delle risposte ignote?

## POTERE



### SCOPRIRE LA STRUTTURA DEL POTERE

Chi ha il potere di decidere?

Hanno mai preso una decisione di tale rilevanza  
prima d'oggi?

Il livello di prezzo dell'acquisto è in linea con  
il livello di autorità della persona?

Capiamo il processo decisionale?

### ACCEDERE AL POTERE

Il venditore ha accesso al Potere?

Riusciamo a negoziare l'accesso basandoci  
sui requisiti del piano?

### CONFERMA

Il prospect ha confermato questa informazione?

È stata confermata per iscritto (o state  
presumendo)?

### VALUTAZIONE

Qual è l'impatto delle risposte ignote?

## PLAN



### SCOPRIRE GLI ELEMENTI DEL PIANO

Il decisore ha concordato un piano consensuale  
di attività per convincerli a fare business con noi?

Il piano include tutti i passi necessari affinché il  
prospect abbia successo?

Il piano ha identificato dei punti di controllo chiave  
e in particolare entro quando la problematica chiave  
del business deve essere risolta?

### MANTENERE L'ACCESSO AL POTERE

Esistono delle verifiche logiche di revisione con  
il decisore?

Se questo piano è con uno sponsor, è previsto il  
coinvolgimento del decisore a un certo punto?

### URGENZA AD AGIRE?

C'è urgenza ad agire, un impegno a fare business?

### CONFERMA

Il piano è confermato in una lettera?

### VALUTAZIONE

Qual è l'impatto delle risposte ignote?

# Azione Plan Foglio di Lavoro

$$PQ = \text{VM}_D \times V \times P \times P^{\circ}$$

NOME DELL'OPPORTUNITÀ:

DATA:

CONTATTO:

Priorità: 1-4

VisionMatch<sub>D</sub>



Valore



Potere



Plan



APPUNTI:

PROSSIMI PASSI: