

# 販売機会評価ツール®

見込み顧客名:

日付:

## 差別化されたVisionMatch™



ビジネス課題を明らかにする

☐☐

ビジネス課題は何ですか？

☐☐

それは、ビジネス課題（それに対して：単なるビジネス上の問題）ですか？

☐☐

ビジネス課題は、売上が利益に直接関連していますか？

解決策の差別化

あなたは自社の差別化された解決策で解決できる問題を導き出せましたか？

☐☐

見込み客はどの解決策の必要条件も、ユニークであるか、差別化されたものだと言っていますか？

☐☐

確認

見込み客はこの情報を確認しましたか？

☐☐

文書（または、あなたの推測で）で？

☐☐

評価？あなたが知ることが出来ていない回答に対する影響は何でしょうか？

☐☐

## 価値



ビジネス価値を見つける

ビジネス価値は見込み客の中で見つけ出されましたか、もしくは見込み客から提供されましたか(逆に見込み客に言われて)？

☐☐

コストの妥当性またはROIが認識されていて、そして、彼らが考慮している他の潜在的投資による価値の優先順位付けをどのようにされていますか？

☐☐

見込み客は検討を進めて行く上で十分な価値があると認めましたか？

☐☐

個人の価値を見つける

個人の価値は見出せましたか？それは顧客から得たものですか？

☐☐

(それともあなたが想定したものでか？)

☐☐

確認

見込み客はこの情報を確認しましたか？

☐☐

文書（または、あなたの推測で）で？

☐☐

価？あなたが知ることが出来ていない回答に対する影響は何でしょうか？

☐☐

## 権限



権限の構造を見つける

誰が意思決定の権限を持っていますか？

☐☐

彼らは以前この様な大きな案件を決定しましたか？

☐☐

購入価格はこの人物が持つ権限に対して論理的に合致していますか？

☐☐

我々は意思決定プロセスを理解していますか？

☐☐

権限へのアクセス

営業マンは権限を持つ人にアクセスできていますか？

☐☐

計画の中で顧客からの要求を元に、権限を持つ人にアクセスする事について交渉することができますか？

☐☐

確認

見込み客はこの情報を確認しましたか？

☐☐

文書（または、あなたの推測で）で？

☐☐

評価？あなたが知ることが出来ていない回答に対する影響は何でしょうか？

☐☐

## 計画



計画の要素を見つける

意思決定者は我々と一緒に取引を進めて行くことに確信が持てる活動を書面にした相互の計画に同意しましたか？

☐☐

計画は、顧客に成功をもたらすための必要な全てのステップを含んでいますか？

☐☐

計画は顧客のビジネス課題が解決される時までを含むキーとなるマイルストーンが明らかになっていますか？

☐☐

権限者へのアクセスを維持する

意思決定者とのレビューのための論理的なチェックポイントがありますか？

☐☐

この計画があなたの支援者と作ったものであるならば、それはチェックポイントの何処かで意思決定者へのアクセスが含まれていますか？

☐☐

行動しなければならぬ緊急性がありますか？

☐☐

緊急性があるならば、取引が約束されますか？

☐☐

確認

計画は文書で確認されましたか？

☐☐

評価？あなたが知ることが出来ていない回答に対する影響は何でしょうか？

☐☐

# 機会行動計画ワークシート

適格な見込客 = 差別化された × 価値 × 権限 × 計画<sup>®</sup>  
(Qualified Prospect) VisionMatch

名前:  見込み顧客名:  日付:

差別化された  
VisionMatch

価値

権限

計画<sup>®</sup>

注記:

次のアクション :