

机会名称:

名称:

日期:

✓

✗

### VisionMatch™

**发现业务问题**

业务问题是什么？

是业务问题（而不是难题）吗？

业务问题会直接与收入或者盈利相关吗？

**解决方法的差异化**

您是否提出了与我们的差别化解决方法相一致的难题？

预期顾客会认为其中的任何解决方法要求是独一无二的还是差异化的？

**确认**

预期顾客确认了这个信息吗？

在信函中（或者您只是假设）？

评估？

未知回答的影响是什么？

✓

✗

### 价值

**发现商业价值**

商业价值是由预期顾客发现和提供的（而不是预期顾客所获知的）吗？

是否完成了成本确认或者ROI，其价值与他们正在考虑的其它潜在投资相比排名如何？

预期顾客认可有充分的价值向前推进吗？

**发现个人价值**

是否发现了任何个人价值？

它是来自顾客的（还是您假设的）吗？

**确认**

预期顾客确认了这个信息吗？

在信函中（或者您只是假设）？

评估？

未知回答的影响是什么？

✓

✗

### 决策层

**发现权力结构**

谁有权力制定决策？

他们以前是否制定过这么大的决策？

从逻辑上来说，购买价格是否符合这个人的权力？

我们是否了解决策制定过程？

**获得权力**

销售人员是否能够获得权力？

我们能够根据计划要求获得权力吗？

**确认**

预期顾客确认了这个信息吗？

在信函中（或者您只是假设）？

评估？

未知回答的影响是什么？

✓

✗

### 计划

**发现计划元素**

决策制定者是否同意书面共同活动计划以说服他们与我们做生意？

计划中是否包含潜在客户取得成功所需的一切必要步骤？

计划是否指出了关键里程碑，包括必须在什么时候解决业务问题？

**保持权利获取**

决策制定者的审核是否有逻辑检查点？

计划是否有发起人，是否包含某一时候联系决策制定者？

**行动紧迫性？**

是否有采取行动、做出生意承诺的紧迫性？

**确认**

是否在信函内确认了计划？

评估？

未知回答的影响是什么？

# 行动计划工作表

或者合格潜在客户  
(Qualified Prospect)

=

差异化共同点  
VisionMatch

×

价值

×

决策层

×

计划<sup>®</sup>

机会名称:

日期:

名称:

优先: 1-4

差异化共同点  
VisionMatch

价值

决策层

计划<sup>®</sup>

笔记:

下一步: