

판매기회 분석 도구

브라우저가 아닌 Acrobat Reader에서 이 문서를 엽니다.
텍스트를 저장합니다. 여기에서 리더를 다운로드하십시오.

판매기회 명:

교제:

데이트:

차별화된 비전매치



사업이슈 파악

사업이슈는 무엇인가?

진정한 사업이슈인가 (문제와 대비하여)?

사업이슈는 매출 또는 순익과 직결되는가?

솔루션 차별화

우리의 차별화된 솔루션과 연관된 고객의 문제를 제기하였습니까?

잠재고객은 솔루션에 대해 유일하거나 차별화 된다고 언급했습니까?

확인

잠재고객이 이와 같은 정보를 확인해 주었습니까?

문서 (또는 귀하의 예상)?

평가하다

모르는 답의 영향은 무엇입니까?

가치



사업가치 파악

사업가치는 파악되었으며 잠재고객에 의해 제안되었습니까 (잠재고객에게 알려주는 것과 대비하여)?

비용타당성 또는 ROI분석을 완료하였고 고객이 고려하고 있는 다른 잠재적 투자의 순위에 비해 이의 가치는 어떻습니까?

잠재고객이 진행할 충분한 가치에 대해 이해하였습니까?

개인가치 파악

개인가치는 파악되었습니까?

고객으로부터 나온 내용입니까(또는 귀하의 예상)?

확인

잠재고객이 이와 같은 정보를 확인해 주었습니까?

문서 (또는 귀하의 예상)?

평가하다

모르는 답의 영향은 무엇입니까?

파워



파워구조 파악

의사결정 권한을 가진 사람은 누구입니까?

이전에 이정도 크기의 의사결정은 한적은 있습니까?

구매가격이 그 사람의 권한에 맞습니까?

그들의 의사결정 과정을 이해하고 있습니까?

파워 접근

영업은 파워에 접근하고 있습니까?

필요한 계획에 근거해서 이들에게 접근하기 위해 주고 받을 수 있는 것이 있습니까?

확인

잠재고객이 이와 같은 정보를 확인해 주었습니까?

문서 (또는 귀하의 예상)?

평가하다

모르는 답의 영향은 무엇입니까?

계획



계획내용 파악

의사결정권자가 우리와 사업진행을 설득하기 위한 서면으로 작성된 행동의 합의계획에 동의하였습니까?

계획은 잠재고객의 성공을 위해 필요한 모든 과정을 포함하고 있습니까?

계획은 사업이슈가 해결되어야 하는 시점을 포함한 주요 일정을 포함하고 있습니까?

파워접근 유지

의사결정권자와의 검토를 위한 논리적 확인과정이 있습니까?

계획이 스폰서를 위한 것이라면, 어떤 시점에 의사결정권자의 접근을 포함하고 있습니까?

행동 긴급성?

행동의 긴급성과 사업을 진행하겠다는 확약이 있습니까?

확인

문서 (또는 귀하의 예상)?

평가하다

모르는 답의 영향은 무엇입니까?

행동 계획 워크 시트

$$\text{구매자} = \text{차별화된 비전매치} \times \text{가치} \times \text{파워} \times \text{계획}^{\circledR}$$

판매기회 명:

데이트:

교제:

우선 순위:

차별화된
비전매치

가치

파워

계획[®]

메모:

다음 작업: