

# 販売機会評価ツール

このドキュメントをブラウザではなくAcrobat Readerで開いて、テキストを保存します。 [こちらからリーダーをダウンロードしてください。](#)

コンタクト先(企業名):

販売機会名:

日付:

## 差別化されたビジョンマッチ™



### ビジネス課題を明らかにする

彼等のビジネス上の問題は何ですか？

ビジネス上の課題なのか、それとも問題なのか。

ビジネス上の課題は直接販売または利益に関連していますか？

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発見できましたか？

### 解決策の差別化

買い手はどの解決策の必要条件も、ユニークであるか、差別化されたものかと言っていますか？

### 確認

買い手はこの情報を確認しましたか？文書化されたものですか？

または、あなたの推測ですか？

### 評価

あなたが知ることができない答えへの影響は何ですか？

## 価値



### ビジネス価値を見つける

彼等のビジネス価値は何ですか？

ビジネス価値は買い手の中で見つけ出されましたか、もしくは買い手から提供されましたか(逆に買い手に言われて)？

コストの妥当性またはROIが認識されていて、そして、彼等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？

買い手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？それは買い手から得たものですか？

(それともあなたが想定したものですか？)

### 確認

ビジネスと個人の価値を確認しましたか？書面に書かれたものですか？あなたの推測ですか？

### 評価

あなたが知ることができない答えへの影響は何ですか？

## 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？

彼等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

私たちは権力へのアクセスを持っていますか？

計画の要件に基づいてアクセスを交渉できますか？

### 確認

買い手はこの情報を確認しましたか？これは書面で確かめられましたか(または、あなたの推測ですか)？

### 評価

あなたが知ることができない答えへの影響は何ですか？

## 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、買い手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？

計画は買い手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ない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できない答えへの影響は何ですか？

# 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

アカウント:	<input type="text"/>	日付:	<input type="text"/>
担当営業:	<input type="text"/>	優先度: 1-4	

差別化された  
VisionMatch

価値

権限

計画<sup>®</sup>

ノート:

次のステップ: