

Шаблон анализа сделки



Варианты ответов: да / нет / не уверен

Дата заполнения: _____	Прогноз	Конкуренты
Pain – Готов ли клиент действовать?		
Знаем ли мы потенциальную боль или боль с максимальным приоритетом?		
Подтверждена ли боль у ее владельца(ев)?		
Понимаем ли мы кто еще и как влияет на эту боль?		
Выделен ли бюджет на решение боли?		
Понятны ли сроки для решения боли?		
Power – Согласовываем ли мы свои действия с правильными людьми, чтобы выиграть?		
Понимаем ли мы роли ключевых игроков (key players) в данной сделке?		
Понимаем ли мы, кто влияет на решение и каким образом?		
Общались ли мы с людьми, принимающими решение, или влияющими на него?		
Есть ли у нас поддержка от ключевых игроков (key players)?		
Общались ли мы с людьми, имеющим доступ к бюджету?		

Дата заполнения: _____	Прогноз	Конкуренты
Vision – Предпочитает ли клиент наше предложение?		
Кто помог сформировать первоначальные требования/видение у клиента – мы или наш партнер?		
Соответствует ли наше предложение потребностям или требованиям клиента?		
Создали или откорректировали ли мы дифференцированное видение для ключевых людей в компании клиента?		
Поддерживают ли ключевые игроки (key players) наш подход к решению задачи?		
Продemonстрировали ли мы уникальные возможности, которые не могут быть воспроизведены конкурентами?		
Value – Предлагает ли наше решение взаимную выгоду или ценность?		
Понимаем ли мы пользу нашего решения для key players компании клиента, с которыми мы общаемся?		
Помогли ли нам ключевые игроки оценить и сформулировать преимущества нашего предложения?		
Согласовал/принял ли клиент выгоды от внедрения нашего решения		
Предоставляли ли мы обоснование эффектов внедрения (показатели / ROI), которые поддерживают нашу ценность?		
Есть ли для нас достаточная выгода/ценность данной сделки? Стратегическая ценность?		

Дата заполнения: _____	Прогноз	Конкуренты
Control – Можем ли мы контролировать процесс закупки?		
Понимаем ли мы процесс принятия решений и критерии для ключевых игроков?		
Понимаем ли закупочный процесс, правила и процедуры клиента?		
Предложили ли мы клиенту включить наши шаги в процесс закупки? Включил ли клиент наши шаги в процесс закупки?		
Есть ли у нас как минимум 1 сильный “Чемпион” на стороне клиента?		
Знаем ли мы основных конкурентов? Знаем ли мы уровень взаимодействия клиента с конкурентами?		