

Réfléchir à ces 25 questions tous les 3 mois

1. Quels produits ou services sont vendus pour un prix en-dessous de leur valeur ?
2. Comment augmenter la valeur perçue pour augmenter les prix ?
3. Il y a t-il un moyen simple d'augmenter tous les prix ?
4. Peut-on vendre le même produit plus cher, à une autre catégorie de personnes ?
5. Peut-on créer une meilleure offre pour les nouveaux clients ?
6. Peut-on déplacer la vente dans un meilleur endroit / meilleur format / meilleur media ?
7. Peut-on améliorer la chorégraphie de vente ?
8. Peut-on réduire le temps que le prospect doit investir pour devenir client ?
9. Peut-on faire une démonstration du produit ? Peut-on en faire une meilleure, plus dramatique, plus théâtrale ?
10. Quelle séquence de relance après un abandon de panier ?
11. Comment sont relancés les gens après un rendez-vous de vente sans achat ?
12. Où est-ce que l'entreprise perd de l'argent ?
13. Pour quels produits est-ce qu'il existe une autre clientèle qui pourrait payer beaucoup plus cher ?
14. Y a t-il une ressource de l'entreprise qui est inexploitée ou mal exploitée ?
15. Quels sont les 3 obstacles à la croissance de l'entreprise ? qui travaille à les débloquer ?

16. Qu'est-ce qui peut permettre de dépenser davantage pour avoir un lead ?
17. Pour chaque produit : quel est le « natural next » (produit que veulent naturellement les gens après)
18. Quel nouveau besoin est-ce que les clients qui utilisent le produit vont avoir ?
19. Quelles versions VIP / deluxe des produits peuvent-être créés ? (une qui vise 20% des clients / une qui vise 5% des clients)
20. Comment faire passer les clients existants à l'une de ces offres supérieures ? Est-ce qu'ils peuvent à la fois avoir les deux (offre basique + offre supérieure)
21. Quelles sources de leads / clients peut-on ajouter ?
22. Il y a t-il des canaux de distribution qui ne sont pas utilisés ?
23. Comment augmenter la taille de la transaction moyenne ?
24. Comment augmenter la taille de la transaction initiale ?
25. Comment augmenter la fréquence des transactions ?