

Bilans Wartości Czasu Klienta

Zanim poprosisz kogoś o czas — sprawdź, czy ta prośba się broni. Siedem pytań rozstrzyga, czy spotkanie ma sens, czy wystarczy krótszy format, czy w ogóle nie prosić.

PIĘĆ MINUT NA JEDNĄ PROŚBĘ

KIEDY SIĘGNAĆ

- + planujesz pierwszą prośbę o spotkanie albo rozmowę;
 - + masz wystać kolejny kontakt po braku odpowiedzi;
 - + zespół domyślnie rezerwuje trzydzieści albo sześćdziesiąt minut;
 - + nie wiadomo, czy potrzebna jest rozmowa na żywo, czy wystarczy materiał.
-

WYPEŁNIJ 7 PÓŁ

01 NAD CZYM KLIENT PRACUJE

Co ta firma teraz próbuje rozwiązać albo zmienić — i skąd to wiesz?

02 CO Z TEGO MA KLIENT

Co ta osoba dostanie od Ciebie, nawet jeśli nigdy od Ciebie nie kupi?

03 Z CZYM WYJDZIE

Co konkretnie klient będzie wiedział albo miał po rozmowie, czego nie ma teraz?

04 ILE GO TO KOSZTUJE

Ile czasu zajmie mu przygotowanie, sama rozmowa i to, co po niej?

05 CZY MUSI TO BYĆ SPOTKANIE

Czy da się to załatwić wiadomością, materiałem albo krótkim telefonem?

06 JAK MOŻE ODMÓWIĆ

Czy odmowa albo przełożenie jest dla niego łatwe i bez tłumaczenia się?

07 DECYZJA

Wysyłasz, zmieniasz, odkładasz czy odpuszczasz?

CO Z TEGO WYCHODZI

Nie umiesz powiedzieć, nad czym ta firma teraz pracuje

Nie wysyłaj zaproszenia. Prosisz o czas na podstawie własnego planu, a nie sytuacji klienta.

Nie umiesz powiedzieć, z czym klient wyjdzie z tej rozmowy

Wróć do pytań 2 i 3 i dopisz jedną konkretną rzecz, którą klient dostanie — porównanie, kryterium, wyliczenie. Bez tego spotkanie jest dla Ciebie, nie dla niego.

Klient dostałby to samo z materiału albo krótkiej odpowiedzi

Nie proś o spotkanie. Wyślij to, co miałeś na nim pokazać, i zapytaj o jedną rzecz. Spotkanie zostaw na moment, w którym będzie co rozstrzygnąć.

Bez danych, których jeszcze nie ma, rozmowa i tak niczego nie rozstrzygnie

Umów się na później. Zapisz konkretnie, co ma się wydarzyć u klienta, żebyś miał powód wrócić — i wróć wtedy, a nie za dwa tygodnie „z przypomnieniem”.

Klient odmówił kontaktu albo temat zatrzymał dział prawny

Zatrzymaj kontakt i dopilnuj, żeby wiedziały o tym pozostałe osoby i systemy. Zmiana kanatu nie jest obejściem odmowy.