

Karta Rekomendacji 8R

Rekomendacja bez warunków i bez kompromisu jest reklamą. Siedem pytań doprowadza do jednego zdania: rekomenduję to, bo spełnia tamto; kosztem jest to; zmienię zdanie, kiedy pojawi się tamto.

PRACA ZESPOŁU · DZIESIĘĆ MINUT NA JEDNĄ REKOMENDACJĘ

KIEDY SIĘGNAĆ

- + klient pyta „co Państwo rekomendują” i słyszy porównanie funkcji;
- + rekomendujecie wariant najbardziej rozbudowany, bo jest najbardziej rozbudowany;
- + podstawą jest „widzieliśmy dziesiątki podobnych przypadków”;
- + nie ma jeszcze danych, a rekomendacja już jest;
- + nikt nie powiedział, czego klient w tym wariacie nie dostanie.

WYPEŁNIJ 7 PÓL

01 CO REKOMENDUJECIE

Który wariant — w jednym zdaniu?

02 WOBEC CZEGO

Z czym go porównujecie?

03 KTÓRE KRYTERIUM PRZEWAŻYŁO

Co konkretnie zdecydowało?

04 CZEGO KLIENT NIE DOSTANIE

Jaki jest kompromis tego wyboru?

05 NA CZYM TO OPIERACIE

Na danych klienta, waszym doświadczeniu czy założeniu?

06 CO ZMIENIŁOBY WASZE ZDANIE

Jaki wynik albo informacja odwróci tę rekomendację?

Rekomendujecie, rekomendujecie warunkowo, proponujecie test czy mówicie, że nie ma podstaw?

CO Z TEGO WYCHODZI

Rekomendacja nie ma kompromisu

To nie jest rekomendacja. Wróć do pytania 4 — wybór bez kosztu brzmi jak sprzedaż i dokładnie tak jest słyszany.

Podstawą jest „widzieliśmy podobne przypadki”

Podajcie które i czym są podobne. Pytanie 5 rozstrzyga, czy to doświadczenie, czy wrażenie.

Nie ma danych, a rekomendacja jest

Powiedzcie, czego brakuje, i zaproponujcie test. To mocniejsze niż stanowisko udane na pewnośc.

Nie umiecie powiedzieć, co zmieniłoby zdanie

Wróć do pytania 6. Rekomendacja, której nic nie rusza, jest stanowiskiem, nie analizą.

Wszystko się zgadza

Zmieśćcie to w jednym zdaniu — co rekomendujecie, dlaczego, jakim kosztem i co by to odwróciło. Jeśli się nie mieści, rekomendacja nie jest jeszcze gotowa.
