

Mapa Pracy Decyzyjnej B2B

Proces zakupowy klienta to nie jest wasz lejek. Osiem pytań opisuje jedną decyzję, którą ta organizacja ma podjąć: jakie ma realne możliwości, kto co wie, co ją rozstrzygnie i co zrobicie, gdy dowód wypadnie przeciwnie.

PIĘTNAŚCIE MINUT NA JEDNĄ DECYZJĘ

KIEDY SIĘGNAĆ

- + w rejestrze macie etapy własnego procesu, a nie decyzje klienta;
 - + sprawa stanęła i nie wiadomo, na czym;
 - + ktoś przeszedł do oferty, zanim cokolwiek zostało rozstrzygnięte;
 - + decyzja zależy od kilku rzeczy naraz i nie wiadomo, od której zacząć;
 - + „nie kupili” zapisano jako powód, choć nikt nie sprawdził, co mieli rozstrzygnąć.
-

WYPEŁNIJ 8 PÓŁ

01 CO MAJĄ ROZSTRZYGNAĆ

Jakie jedno pytanie ta organizacja ma teraz przed sobą?

02 JAKIE MAJĄ MOŻLIWOŚCI

Wypisz realne — łącznie z „zostawiamy jak jest” i „odkładamy”.

03 CO JE ROZDZIELI

Które kryterium naprawdę różnicuje te możliwości?

04 CZEGO NIE WIEDZĄ

Która niewiadoma zmienia wybór, a nie tylko go opóźnia?

05 KTO CO WIE I KTO MOŻE ZDECYDOWAĆ

Kto ma wiedzę, kto mandat, a kto poniesie skutki?

06 CO TO ROZSTRZYGNIJE

Jaki dowód, test albo dane zamkną tę niewiadomą?

07 CZY UDŹWIGNĄ ZMIANĘ

Czy mają czym to wykonać, jeśli zdecydują na tak?

08 DECYZJA

Jaki ruch robicie przy wyniku wspierającym, osłabiającym i niejednoznacznym?

CO Z TEGO WYCHODZI

Na liście możliwości nie ma „zostawiamy jak jest”

Dopisz to w pytaniu 2. To możliwość, która wygrywa najczęściej, a najrzadziej jest opisana.

Niewiadoma nie zmienia wyboru, tylko go opóźnia

Odpuść ją. Pytanie 4 dotyczy rzeczy, po których decyzja idzie inaczej — reszta jest ciekawością.

Nikt z rozmówców nie ma mandatu do tej decyzji

Nie planuj kolejnego spotkania w tym samym składzie. Wróć do pytania 5.

Dowód, który planujecie, nie może wypaść przeciwko wam

To nie jest dowód, tylko pokaz. Pytanie 6 ma dopuszczać obie odpowiedzi, inaczej niczego nie rozstrzyga.

Organizacja chce zmiany, ale jej nie udźwignie

Powiedzcie to teraz. Wdrożenie, którego nikt po ich stronie nie wykona, kosztuje obie strony — was reputacyjnie.
