

Profil Wartości Procesu Sprzedaży B2B

Nie każda sprzedaż potrzebuje warsztatu, wyliczenia zwrotu i ośmiu spotkań. Osiem pytań dobiera nakład do zakupu: co klient chce osiągnąć, ile waży pomyłka i co można spokojnie pominąć.

PRACA ZESPOŁU · PIĘTNAŚCIE MINUT NA JEDEN ZAKUP

KIEDY SIĘGNAĆ

- + prosty zakup obudowaliście procesem droższym niż on sam;
- + na złożoną decyzję odpowiedzieliście ofertą w dwa dni;
- + każda sprawa prowadzona jest tak samo, niezależnie od stawki;
- + klient wie, czego chce, a wy nadal prowadzicie rozpoznanie;
- + zamówienie od klienta jest błędne i nikt tego nie powiedział.

WYPEŁNIJ 8 PÓL

01 CO KLIENT CHCE OSIĄGNAĆ

Jaki wynik — nie jaki produkt?

02 CZY JEGO ZAMÓWIENIE JEST TRAFNE

Czy to, o co prosi, doprowadzi go tam, gdzie chce?

03 ILE TA DECYZJA WAŻY

Ile kosztuje pomyłka — i jak łatwo ją odkręcić?

04 CO MOŻE PÓJŚĆ ŹLE

Gdzie leży realne ryzyko wykonania?

05 CZEGO TU NIE TRZEBA

Które elementy waszego standardu można pominąć?

06 CO ZROBI BEZ WAS

Jaka jest jego realna alternatywa?

07 CZY OCZEKUJE REKOMENDACJI

Chce wyboru — czy tylko wyceny?

08 DECYZJA

Prowadzicie pełny proces, skracacie, upraszczacie czy odsyłacie gdzie indziej?

CO Z TEGO WYCHODZI

Klient wie, czego chce, a wy planujecie warsztat

Zapytajcie, czy tego chce. Wróć do pytania 5 — proces droższy niż zakup jest kosztem po jego stronie, nie dowodem staranności.

Zamówienie klienta jest błędne

Powiedzcie to przed wyceną. Poprawna realizacja złego zamówienia staje się waszym problemem za pół roku.

Stawka jest wysoka, a proces krótki

Zwolnijcie. Pytanie 3 rozstrzyga tempo — nie kalendarz kwartału.

Nie wiecie, co klient zrobi bez was

Wróć do pytania 6. Bez tego nie wiadomo, z czym naprawdę się mierzycie ani czym argumentować.

Oczekiwana jest wycena, a wy przygotowujecie rekomendację

Zapytajcie wprost. Doradztwo, o które nikt nie prosił, bywa odbierane jako wydłużanie sprawy.
