

Настройка Ключевой Ценности (бизнес)

1. Какую самую ГЛАВНУЮ проблему вашего клиента (согласно портрету) вы решаете?

(Пример: «я помогу вам сократить симптомы туннельного синдрома»)

Уберу его боль: значительное снижение прибыли компании

2. Клиент обычно знает о существовании этой проблемы?

- Да

+ НЕТ

3. В течение, какого времени вы обещаете клиенту помочь ему решить его ГЛАВНУЮ

от 4 до 6 месяцев, при условии выполнения всех моих рекомендаций

(Пример: «я помогу вам сократить симптомы туннельного синдрома в течении 21 дня»)

4. Как можно сделать ваше обещание более конкретным?

через 4-6 месяцев мои услуги увеличат прибыль вашей компании как минимум на 30-40%,

(Пример: «я помогу вам сократить симптомы туннельного синдрома на 50%»)

5. Объедините пункты 1+3+4 в один!

Если через 4-6 месяцев мои услуги не увеличат прибыль вашей компании как минимум на 30-40%, я верну вам все деньги, которые вы мне заплатите. В договоре мы обязательно этот пункт пропишем.

(Пример: «я помогу вам сократить симптомы туннельного синдрома на 50% в течение 21 дня»)

6. Без чего вы сможете выполнить своё обещание? Этих обещаний должно быть минимум 3.

Чем ваше решение НЕ является? (здесь можно перечислить то, что клиент безуспешно

Уверенный подход к делу, видение сути происходящего, знание последовательности действий, предоставления гарантий

Пример: Без визита к врачу, без интенсивной физиотерапии по 1500 за сеанс, без боли

7. Объедините пункты 5+6 в один

Последовательное решение основных проблем компании, уверенное поступательное развитие бизнеса и получение прибыли.

Пример: «я помогу вам сократить симптомы туннельного синдрома на 50% в течении 21 дня: без визитов к врачу, без интенсивной физиотерапии по 1500 за сеанс, без боли

8. Что вы можете сделать, если ваше обещание не будет выполнено?

4-6 месяцев мои услуги не увеличат прибыль вашей компании как минимум на 30-40%, я верну вам все деньги, которые вы мне заплатите.

(Пример: вернуть деньги, работать до результата, что-нибудь ещё)

9. Объедините пункты 7+8 в один

В договоре мы обязательно это пропишем.

Это Оплата за результат с гарантией.

Оплата раз в месяц, при возможности оплата вперёд на 3-4 месяца.

(Пример: «я помогу вам сократить симптомы туннельного синдрома на 50%: без визитов к врачу, без интенсивной физиотерапии по 1500 за сеанс, без боли— или верну деньги»

10. Сделайте рынок более узким, введя дополнительные квалификаторы.

Разъясняю, как при кризисе на рынке сбыта и падении спроса при повышенном предложении, с моей помощью повысить прибыль, избавиться от оттока покупателей и падения продаж, добиться уверенного поступательного развития бизнеса и получения прибыли.

(Пример: я помогаю владельцам компаний с оборотом от 5 млн./год, в которых нет отдела

11. Объедините пункты 9+10 в один

Гарантированный положительный результат совместной работы.

Приемлемые расценки, качество выполнения обязательств. Вы доверяете мне, клиенты доверяют Вам. Компетентность, комплексный подход, прямолинейность, главные черты нашего условия обслуживания. Трезвый расчет для вашего дела, поступательное развитие бизнеса и получение прибыли.

Прочитайте вслух свое предложение и ответьте себе на вопрос: «Что можно улучшить в

Прозрачно, конкретно, притягательно, смелость и решительность в действиях и поступках приводящая к искомому результату: поступательному развитию бизнеса и получению планируемой прибыли.

Эти слова приносят деньги. Помните это.

Для каждого своего направления, или каждой дорогой услуги, или товара необходимо создать ключевую ценность.

Подготовил : Владимир Кирьяков 29.03.2018 г.