

## ВОПРОСЫ ЕЦК (ЕМУЦЕННОСТНОГО КАРТЕЛЯ)

1. Какова цена в рублях для клиента не решать эту проблему?
2. Какова экономическая выгода в рублях для клиента, если он решит проблему?
3. С кем в организационной структуре мы имеем дело?
4. Кто направил этого клиента к нам? Почему в принципе направил?
5. Поджимают ли их сроки для завершения этой работы?
6. Почему они должны сделать это сейчас, а не через полгода?
7. Кто платит за обслуживание? Они тратят чужие деньги?
8. Есть ли у нас конкуренты? Если да, то кто?
9. Какая у нас есть информация о ценах этих конкурентов?
10. Насколько прибыльна компания клиента? Как долго они в бизнесе?
11. Занимались ли они с кем-то еще до нас подобной работой?
12. Кто был предыдущий исполнитель и почему они решили его поменять?
13. Насколько этот клиент сложный?
14. Добавляет ли этот клиент что-то новое к навыкам компании или к сегментам?
15. Нравится ли нам этот клиент? Каково состояние их туалетов?
16. Как мы помогаем клиенту снизить риски?
17. По какой цене это будет настолько дорого, что клиент не подумает покупать?
18. По какой цене это будет дороже, но клиент скорее всего купит?
19. По какой цене это становится недорогим?
20. По какой цене это становится настолько недорогим, что клиент сомневается в емуценности?
21. Какая цена будет наиболее приемлемой, чтобы клиент купил?
22. Какие затраты мы можем позволить себе инвестировать по целевой цене и при этом получать приемлемую прибыль? При какой цене мы разворачиваемся и уходим? О какой цене мы мечтаем?