

ВОПРОСЫ КЛИЕНТУ

- Чего вы от нас ожидаете?
- Какие у вас планы роста?
- Что вам не нравится в нынешнем подрядчике?
- Что вам нравится в нынешнем подрядчике?

- Что не дает вам спать по ночам?
- Если бы цена не была проблемой, какую роль вы бы хотели, чтобы мы играли в вашем бизнесе?

- Как вы определяете успешные отношения?
- На ваш взгляд, как услуга, которую мы предоставляем, добавит эмоциональности вашим клиентам?
- Насколько вам важны быстрые ответы на вопросы?
- Что для вас быстрый ответ?
- Как на ваш взгляд нам лучше всего узнать ваш бизнес, чтобы мы могли помочь вам максимизировать успех вашего бизнеса?
- Если бы мы присутствовали на некоторых ваших внутренних управленческих совещаниях в качестве наблюдателей, вас бы это устроило?

- Как вы это измеряете?
- Какой показатель сейчас?
- Сколько вы бы хотели что бы это было?
- Какова для вас стоимость этой разницы в рублях?
- Какова для вас стоимость этой разницы в рублях с течением времени?

*Неколичественные значения можно квалифицировать по шкале 1-10