How to Sell Solution \_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Название решения |  |
| 2. Дескриптор – описание, которое сразу дает ясность, о чем идет речь | Что такое \_\_\_\_\_\_\_: Эти решения \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.Подробнее:Решение \_\_\_\_\_ включает в себя \_\_\_\_\_\_\_\_\_. \_\_\_\_\_\_\_\_\_ подтверждена \_\_\_\_\_\_\_\_\_.Решение предназначено для использования в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ где. Главное преимущество: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. |
|  | **Какому клиенту можно предложить данное решение?** |
| 3. Отрасли  |  |
| 4. Критерии выбора решения | При каких условиях нужно предлагать решение  |
|  | **Почему это должно заинтересовать клиента?** |
| 5. Проблемы, возникающие у Клиента и к чему они могут привести |  |
|  | **Наше предложение** |
| 6. Описание нашего предложения – это то, что сейл должен сказать Клиенту, когда тот заинтересуется.  |  |
| 7. Основные компоненты |  |
| 8. Картинка решения, помогающая сейлу быстро вспомнить, о чем речь |  |
| 9. Что спросить у Клиента |  |
| 10. Связанные решения – если у Клиента данное решение уже развернуто |  |
| 11. Сколько стоит данное решение | Стоимость, условия поставки |
| 12. ИТОГ |  |