FEUILLE DE TRAVAIL – CRITÈRES DU CLIENT A

CRITÈRES	DESCRIPTION
INDUSTRIES	
SECTEURS DU MARCHÉ (service, distribution, etc.)	
POSITION SUR LE MARCHÉ (Chef de file, en démarrage, etc.)	
CYCLE DE VIE DE L'ENTREPRISE (croissance, maturité, déclin)	
NOMBRE D'EMPLOYÉS	
VENTES	
DÉPENSES ANNUELLES	
GÉOGRAPHIE	
POINTS PROBLÉMATIQUES	

PRODUITS/SERVICES À OFFRIR	
COÛTS VS VALEUR	
PROPOSITION DE VALEUR (Comment créez-vous de la valeur pour votre client?)	
LES VALEURS DE L'ENTREPRISE	

QUESTIONS

- Pourquoi devraient-ils transiger avec vous en tant qu'individu et l'entreprise que vous représentez?
- Quels sont leurs trois points problématiques les plus importants?
- Quelle serait la solution idéale pour répondre à ces difficultés?
- Votre produit ou service est-il en mesure d'aborder ou de régler ce problème?
- Quelle serait la plus grande barrière qui les empêcherait d'acheter votre produit/service?
- De quelle manière votre produit/service créera de la valeur pour vos clients?
- Trouvez-vous que votre service vise ce genre d'affaires?
- Où trouvent-ils les informations nécessaires avant d'acheter (blogs, sites Web, ailleurs)?