

ИНСТРУКЦИЯ

Список вопросов клиенту



Для участника
онлайн-марафона
«Быстрые деньги на
создании сайтов»

Автор – Василий Дерябин

https://vk.com/leomsu_blog



Список вопросов клиенту

Попросите, чтобы клиент максимально подробно ответил на вопросы. От этого сильно зависит успех его проекта.

1. Кто ваша целевая аудитория?

Кто те люди, кто чаще всего у клиента заказывает? Мужчины это или женщины? Сколько им лет? Где они живут? Чем занимаются? В идеале: сколько примерно зарабатывают?

Если с клиентом общаетесь по телефону, и его «понесло», включите диктофон – так вы ничего не упустите 😊

2. Что вы продаёте?

Здесь клиент рассказывает вам о своих товарах или услугах. Если клиент продаёт более 5 товаров, то попросите рассказать о самом «денежном» (который приносит больше всего прибыли клиенту).

Именно под этот товар вы будете делать продающий сайт.

3. Какие задачи решает ваш продукт?

Например, в случае кухни: это место, где можно готовить. И где семья каждый вечер собирается вместе ужинать.

4. Как продукт решает задачи?

В случае кухни: длинная столешница на кухне удобна для большого количества продуктов. На подоконник больше класть ничего не нужно 😊

Электрическая духовка позволяет выставить нужную температуру, чтобы ничего не подгорело.

5. Какой результат от использования продукта?

В случае с кухней: уютное место, где можно собраться с семьёй и друзьями.

6. Почему клиент может вам доверять?

Здесь заказчик рассказывает, какие у него есть сертификаты, отзывы, фотографии работ для своих клиентов (и есть ли вообще).

7. Чем продукт отличается от сотни таких же?

Заказчик рассказывает о сильных сторонах своего продукта по сравнению с конкурентами.

Вопросы можете задать клиенту текстом, но лучше это сделать голосом. Обычно голосом клиенты рассказывают намного больше.