

Qualificando a oportunidade

Agora que você já conseguiu criar um cenário de uso com a matriz, ficou mais fácil encaixar sua solução na necessidade do cliente, certo?

Que tal fazer um exercício de qualificação da oportunidade e validar se todas as “perguntas-chave” estão respondidas e você pode formalizar uma proposta?

Utilize o questionário abaixo:

Questionário de qualificação		
	SIM	NÃO
AS NECESSIDADES DO CLIENTE JUSTIFICAM A AQUISIÇÃO DA OFERTA?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
O CLIENTE RECONHECE ESSAS NECESSIDADES?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
EXISTEM POUCAS ALTERNATIVAS CONCORRENTES?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
O CLIENTE ENXERGA VALOR NA SOLUÇÃO OU PRETENDE CONTINUAR AVALIANDO?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A EXPECTATIVA DE COMPRA É DE CURTO PRAZO?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SEU CLIENTE TEM VERBA PARA COMPRAR SUA SOLUÇÃO?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
VOCÊ ESTÁ FALANDO COM QUEM TOMA A DECISÃO?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Caso tenha respondido algum “NÃO”, o que você pode fazer para contornar essa objeção?