

Базовые вопросы

1. Как давно работает компания?
2. Что подтолкнуло на ее создание?
3. Какая история связана с открытием данной компании?
4. Специфика товара? В чем заключается его особенность?
5. В чем заключаются основные недостатки сферы (предложения на рынке)?
6. Каковы глобальные планы компании?
7. Миссия компании, цели и задачи?
8. Кто является инициатором открытия бизнеса? Какая история с этим связана?
9. Специфика персонала и сотрудников?
10. Как происходит обучение/подготовка сотрудников?
11. Как происходит подбор и поиск сотрудников?
12. Как происходит профессиональная оценка выполненных работ (если есть)?
13. Специфика закупки/использования расходных материалов?
14. Специфика работы с партнерами: кто они? Почему работаете именно с ними?
15. Кто является основными поставщиками сырья?
16. Какие самые распространенные вопросы, которые задают заказчики при первом контакте?
17. Есть ли профессиональные свидетельства и сертификаты?
18. Какие уникальные материалы/подходы вы используете в работе?
19. Кто ваши основные конкуренты?
20. Какие недостатки вы видите у конкурентов?
21. Какие преимущества вы видите у конкурентов?
22. Почему клиенты выбирают конкурентов (назвать конкретные компании и особенности)?
23. Как выглядит процесс работы с клиентом у конкурентов и в чем ваше отличие?
24. Какое место на рынке вы занимаете по отношению к конкурентам?
25. Сформулируйте ваше позиционирование? (одно предложение)
26. Кто является основными клиентами компании?
27. Опишите подробно ваших клиентов и их мотивы при принятии решений о покупке на вашем рынке?
28. Как выглядят процесс работы с клиентом?
29. Что главное при работе с клиентами?
30. Какие трудности при работе на этом рынке?
31. Что важно знать клиенту, прежде чем купить товар на данном рынке?
32. На что клиент в первую очередь будет обращать внимание при выборе товара на данном рынке?
33. Что у клиента должно оставаться в «сухом остатке» после просмотра сайта? (тезисы)
34. Что для вас главное в работе с клиентом?
35. Что для вас важно при выполнении работы?
36. Какие дополнительные бонусы получает клиент при работе с вами?
37. Сколько по времени занимает срок исполнения заказа?
38. Как происходит взаимодействие с клиентом после выполнения заказа?
39. Сколько заказов выполнила компания (примерно)?



Russian Internet Business Association

www.ribaweb.ru

40. Наличие отзывов от клиентов?

41. По каким запросам потребители могли бы вас найти (перечислить не менее 15 запросов)?

42. В каких городах хотите продвигаться?