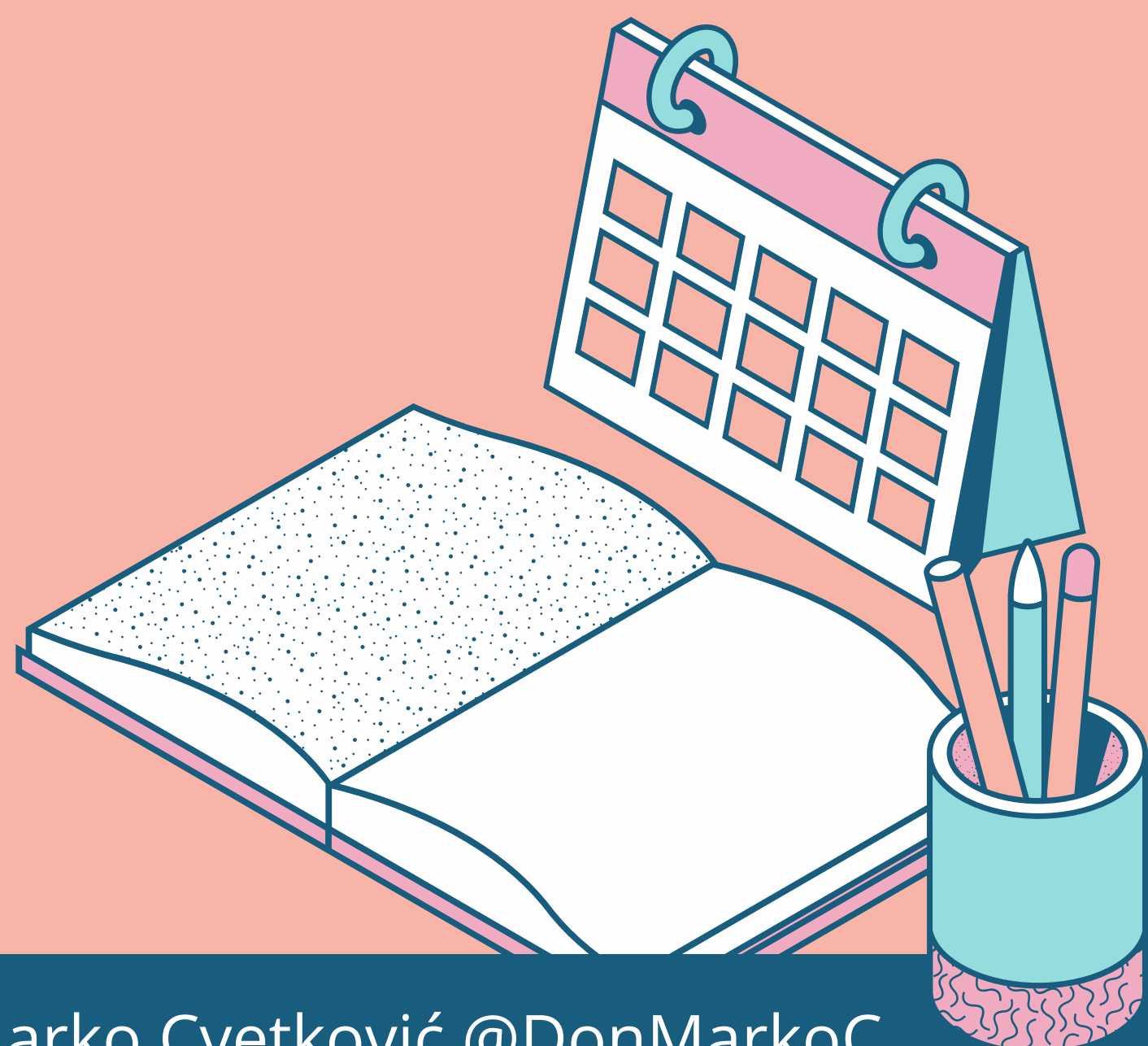


1. Zašto postojiš? (kao fizičko/poslovno lice)
2. Kome ste potrebni i zašto?
3. Po čemu se razlikujete od bilo koje druge osobe/kompanije koja radi to što radite?
4. Ko su vaši najveći konkurenti?
5. Koji je vaš vrhunski proizvod/usluga (i koliko ljudi plaćaju za to)?
6. Ko je vaš idealan kupac/klijent i kakvi su (u poslu i van njega)? Opiši ih.
7. Koji su glavni problemi koje klijenti pokušavaju da reše radeći sa vama?
8. Ako ne rade sa vama ili sa konkurentom, koje su njihove druge opcije?
10. Koliko dugo klijenti/mušterije ostaju? Zašto?
11. Koliko često klijenti upućuju druge dobre klijente ka vama? Zašto?
12. Koliko vremena je potrebno klijentu da donese odluku o početku saradnje sa vama? Gde idu da traže? Sa kim razgovaraju usput?



13. Kako trenutni klijenti opisuju vaš rad sa njima? Kako to zovu?
14. Koliko dodirnih tačaka imate sa klijentom pre nego što se odluče da postanu vaši klijenti?
15. Na kom kanalu trenutno provodite najviše vremena? Zašto?
16. Gde su trenutno najveća uska grla u procesu prodaje? Zašto?
17. Koja pitanja potencijalni klijenti postavljaju iznova i iznova?
18. Kakav je trenutni i projektovani odnos budžeta između marketinga i prodaje? Zašto?
19. Koji je vaš tromesečni cilj rasta? Kako ste postavili svoje marketinške ciljeve? Zašto? Ako su postavljeni.
20. Šta se dešava kada neko popuni formular na sajtu? Kakvo je praćenje?

