



Чек-лист по анализу бизнеса продавца:

- ☐ **1.** Вы точно уверены, что продаете не только товар/услугу, но и компанию, которая этот товар/услугу реализует.
- ☐ **2.** Вы выписали объективно сильные стороны продавца (фактическая информация).
- ☐ **3.** Вы выписали объективно все слабые стороны продавца (тоже фактическая информация).
- ☐ **4.** Вы знаете историю компании, чем она занималась, занимается, ее убеждения и ценности.
- ☐ **5.** Вы собрали и проанализировали рекламные материалы компании, проверили их актуальность, выявили сильные и слабые стороны.
- ☐ **6.** Вы собрали информацию об акциях компании, а также об их результативности. Вы знаете, что работает лучше, а что — хуже.
- ☐ **7.** Вы выписали для себя все источники, которые использует компания для привлечения аудитории.
- ☐ **8.** Вы проверили все конвертеры (инструменты с текстом, которые превращают аудиторию в клиентов). Вы также проверили, что конвертеры и источники аудитории работают сообща, и соответствуют друг другу.
- ☐ **9.** Вы собрали все дипломы, сертификаты, награды, благодарственные письма, звания и другие атрибуты авторитета компании.

- ☐ **10.** Вы нашли в интернете отзывы о компании, причем как положительные, так и отрицательные. Вы дополнили список сильных и слабых сторон.

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?