



Чек-лист Диагностика

Данный чек-лист является рабочим инструментом Diagnosta и призван убедиться в том, что диагностика проведена максимально эффективна.

Начало разговора

- Цель встречи зафиксирована
- Заказчик сформулировал ожидания от встречи
- РОП сформулировал ожидания от встречи

Целеполагание в точке А

- Заказчик определил цели
- Заказчик сформировал критерии измерения поставленных целей
- РОП определил цели
- РОП сформировал критерии измерения поставленных целей

Раскачка амбиций

- Сформулированы амбиции Заказчика по итогу раскачки

- Сформулированы амбиции РОП по итогу раскачки

Диагностика

- Ценность - определено ценностное предложение компании
- Контроль ценности - выявлен уровень развития и текущие инструменты контроля ценностей
- Продажи - определен процесс продаж и используемые инструменты
- Каналы и экономика - определены каналы продаж и юнит-экономика
- Объем рынка - выявлено текущее понимание Заказчика емкости рынка и потенциала продаж
- Производство - раскрыты особенности производства и порядок взаимодействия продаж с производством
- Команда и функции - сформировано понимание организационной структуры компании и порядок управления основными функциями и бизнес-процессами компании
- Определена организационная структура отдела продаж

Определение стратегического разрыва и ограничений

- Диагностирована цепочка ограничений на уровне Заказчика
- Диагностирована цепочка ограничений на уровне РОП
- Выявлено корневое ограничение (ограничения) компании

- Определено комфортное ограничение (ограничения)

Актуализация целей Заказчика

- Сформирована новая (актуальная) цель

План действий

- Заказчиком составлен план действий по преодолению корневого ограничения (на неделю)
- Задачи и цели в плане оцифрованы
- Заказчику сделан оффер на трекинг

Оффер

- Проведена презентация продукта на примере решения локальной комфортной проблемы из диагностики
- Проведена презентация методик, стратегий и механик трекинга
- Обозначена выгода для клиента
- Представлены условия оказания услуги трекинга и оговорена цена
- Получена обратная связь от Заказчика
- Заказчик готов заключить договор на трекинг продаж

Follow Up

- Диагност сформировал follow up по результатам проведенной диагностики
- Диагност передал follow up менеджеру по продажам для отправки Заказчику

Этап удержания (в случае непродажи на этапе диагностики)

- Заказчиком выполнен первый спринт самостоятельно
- Осуществлена коммуникация с Заказчиком (разбор по результатам выполнения первого спринта)
- Сделан повторный оффер Заказчику

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

как это убрать?