Чек-лист Диагностика

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

1. Начало разговора

- [ ] **1.1** Цель встречи зафиксирована
- [ ] **1.2** Заказчик сформулировал ожидания от встречи
- [ ] **1.3** РОП сформулировал ожидания от встречи

2. Целеполагание в точке А

- [ ] **2.1** Заказчик определил цели
- [ ] **2.2** Заказчик сформировал критерии измерения поставленных целей
- [ ] **2.3** РОП определил цели
- [ ] **2.4** РОП сформировал критерии измерения поставленных целей

3. Раскачка амбиций

- [ ] **3.1** Сформулированы амбиции Заказчика по итогу раскачки

- [ ] **3.2** Сформулированы амбиции РОП по итогу раскачки

4. Диагностика

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

5. Определение стратегического разрыва и ограничений

- [ ] **5.1** Диагностирована цепочка ограничений на уровне Заказчика
- [ ] **5.2** Диагностирована цепочка ограничений на уровне РОП

- [ ] **5.3** Выявлено корневое ограничение (ограничения) компании
- [ ] **5.4** Определено комфортное ограничение (ограничения)

6. Актуализация целей Заказчика

- [ ] **6.1** Сформирована новая (актуальная) цель

7. План действий

- [ ] **7.1** Заказчиком составлен план действий по преодолению корневого ограничения (на неделю)
- [ ] **7.2** Задачи и цели в плане оцифрованы
- [ ] **7.3** Заказчику сделан оффер на трекинг

8. Оффер

- [ ] **8.1** Проведена презентация продукта на примере решения локальной комфортной проблемы из диагностики
- [ ] **8.2** Проведена презентация методик, стратегий и механик трекинга
- [ ] **8.3** Обозначена выгода для клиента
- [ ] **8.4** Представлены условия оказания услуги трекинга и оговорена цена
- [ ] **8.5** Получена обратная связь от Заказчика

- [ ] **8.6** Заказчик готов заключить договор на трекинг продаж

9. Follow Up

- [ ] **9.1** Диагност сформировал follow up по результатам проведенной диагностики
- [ ] **9.2** Диагност передал follow up менеджеру по продажам для отправки Заказчику

10. Этап удержания (в случае непродажи на этапе диагностики)

- [ ] **10.1** Заказчиком выполнен первый спринт самостоятельно
- [ ] **10.2** Осуществлена коммуникация с Заказчиком (разбор по результатам выполнения первого спринта)
- [ ] **10.3** Сделан повторный оффер Заказчику

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

как это убрать?