



Чек-лист для проведения переговоров по внедрению ППста (отредактируйте его под свои нужды или удалите)

1. Вход в переговоры

- 1.1** Краткая презентация о себе, о нашей компании

Что внедряли

- 1.2** Знакомство с оппонентом и его бизнесом

сфера бизнеса, планы развития

2. Разведка

- 2.1** Что хочет получить Заказчик?

Взять оба:увеличить обороты? оптимизировать процессы? Планируется новое направление бизнеса?

- 2.2** Как сейчас работает Заказчик?

Бизнес-процессы (комиссионная торговля, ведение нескольких организаций в одной базе, организационно- правовые формы организаций).

- 2.3** На каком программном продукте сейчас работает Заказчик?

Если 1С: то Какая конфигурация, какой релиз? Если другой ПП- то какой ?

- 2.4** Количество сотрудников, работающих в программе

для определения кол-ва лицензий

- 2.5** Есть ли схемы интеграции с другими ПП?

УП-БП ? УП- Маркет-Плейс?

- 2.6** Какие проблемы есть в работе с имеющимся ПП?
Что именно не устраивает? По функциональности? По производительности?
- 2.7** Как и что хотелось бы?
Какие доп. требования к программе имеющейся или необходим другой ПП?
- 2.8** Какой бюджет?
на доработку имеющегося либо на новый ПП
- 2.9** Бюджет времени
сроки внедрения нового ПП, либо доработки имеющегося ПП

3. Презентация продукта

- 3.1** Общее описание ПП
Функциональность ПП
- 3.2** Какие проблемы может помочь решить Заказчику
исходя из озвученных требований Заказчика
- 3.3** Адаптация продукта под Заказчика
Исходя из особенностей бизнеса Заказчика
- 3.4** Стоимость и скорость внедрения
Этапы внедрения

4. Заключение сделки или договоренность о следующей встрече

- 4.1** Резюмирование по продукту
Насколько ПП отвечает требованиям/ ожиданиям Заказчика
- 4.2** Обсуждение деталей исполнения

Оплата, сроки исполнения, поставка, внедрение

После того как все проверю по чек-листу, нужно сесть "на дорожку" на диван и посидеть пару минут. Говорят это хорошая примета))). И в путь!

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

как это убрать?