

Максим Осипов

Чеклист-анкета

*для самостоятельной оценки
торгового предложения
складского бизнеса*

#whconsult

2015

- Если ваш склад переживает отток клиентов,
- обращений по рекламе с каждым месяцем все меньше,
- если потенциальные клиенты, с которыми вы провели первые переговоры, после этого уходят и не перезванивают,
- если ваши складские площади простаивают, а вы продолжаете терять деньги,

то за 3 недели мы гарантированно обеспечим заполнение вашего склада на 94% или выше.

Оглавление

Формулировка торгового предложения	4
Подготовка. Целевая аудитория	5
Подготовка. Суть предложения	7
Подготовка. Конкурентный анализ	9
Подготовка. Другие аспекты	10
Примечание	12
Контакты	13

Формулировка торгового предложения

Опишите продукт вашего складского сервиса:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Дайте точное и полное описание торгового предложения (ТП), которое вы используете для продвижения продукта вашего складского сервиса:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Подготовка. Целевая аудитория

Есть ли у вас четкое понимание того, кто является вашей ЦА? да нет

Дайте лаконичное описание 5 основных отличительных черт вашей ЦА:

1.
2.
3.
4.
5.

Есть ли на рынке предложения, аналогичные вашему? да нет

Дайте краткое описание того, почему вы считаете эти предложения аналогичными (укажите критерии аналогии):

.....

.....

.....

Достаточно ли четко вы представляете себе ценности (что важно, что ценно) этой ЦА? да нет

Дайте лаконичное описание 3 основных ценностей вашей ЦА:

1.
2.
3.

Достаточно ли четко вы представляете себе потребности (какие проблемы нужно решить) этой ЦА? да нет

Дайте лаконичное описание 5 основных потребностей вашей ЦА:

1.
2.
3.
4.
5.

Закрывает ли ваше ТП потребности той ЦА, для которой вы создали ваше ТП? да нет

Ваше ТП ориентировано на узкую клиентскую нишу? да нет

Дайте описание характерных свойств этой ниши:

.....

.....

.....

.....

Ваша ЦА сегментирована?

да

нет

Приведите как минимум 3 различных принципа сегментации вашей ЦА:

1.

2.

3.

Ваше ТП ориентировано на узкий сегмент ЦА?

да

нет

Дайте описание характерных свойств этого сегмента:

.....

.....

.....

.....

Подготовка. Суть предложения

Отражает ли ваше ТП уникальность продукта вашего складского сервиса? да нет

В чем именно выражается уникальность вашего продукта? Приведите конкретный пример:

Отражает ли ваше ТП специфичность продукта вашего складского сервиса? да нет

В чем именно выражается специфичность вашего продукта? Приведите конкретный пример:

Отражает ли ваше ТП выгоды потенциального клиента? да нет

Приведите как минимум 3 наиболее значимых с точки зрения клиента выгоды, отраженных в ТП:

1.
2.
3.

Знаете ли вы, почему клиент должен выбрать именно ваш продукт? да нет

Приведите как минимум 3 значимых причины, по которым клиент выберет именно ваше ТП:

1.
2.
3.

Отражены ли главные свойства вашего продукта в ТП? да нет

Приведите 3 таких наиболее важных свойства с точки зрения клиента:

1.
2.
3.

Достаточно ли четко в ТП отражено, что вы продаете? да нет

В чем именно это выражается? Приведите конкретный пример:

.....
.....

Имеет ли ваше ТП отношение к акции или иному маркетинговому мероприятию? да нет

Как это отражено в ТП? Приведите конкретный пример:

.....
.....

Заложена ли в ТП скидка? да нет

Может ли данная скидка угрожать клиенту скрытыми расходами в будущем? да нет

Отражена ли в ТП информация о гарантии, которую вы предоставляете на свой продукт (услугу) (при наличии)? да нет

Приведите описание предоставляемой гарантии:

.....
.....

Отражено ли в вашем ТП, как именно оно закрывает потребности ЦА? да нет

Приведите описание, из которого следует, как ваше ТП закрывает потребности ЦА:

.....
.....

Отражен ли в вашем ТП целевой результат, который получают ваши клиенты, заключившие с вами договор на обслуживание и купившие ваш продукт? да нет

Приведите описание этого целевого результата:

.....
.....

Подготовка. Конкурентный анализ

Является ли ваше ТП конкурентоспособным? да нет

Вы проводили конкурентный анализ? да нет

Опишите по шагам, как вы проводили конкурентный анализ?

.....

.....

.....

.....

Есть ли у вас четкое понимание параметров, по которым ваш продукт конкурирует с продуктами конкурентов? да нет

Перечислите 3 основных параметра конкуренции:

1.
2.
3.

Понимаете ли вы конкурентные преимущества продукта вашего складского сервиса? да нет

Приведите 3 основных конкурентных преимущества вашего продукта:

1.
2.
3.

Подготовка. Другие аспекты

Проводилось ли предварительное тестирование ТП? да нет

Опишите основные шаги подготовки к тестированию и самого процесса тестирования ТП:

.....

.....

.....

.....

.....

Носит ли ваше ТП вирусный характер (заложена ли в него вирусность)? да нет

Как вы определили, что ТП обладает эффектом вирусного распространения?

.....

.....

Использованы ли психологические триггеры при создании текста ТП? да нет

Перечислите, какие именно триггеры применены и как это выражается в тексте ТП:

.....

.....

.....

Вы использовали для создания ТП типовой текст, скачанный из Интернета? да нет

Вы или ваши сотрудники составили ТП самостоятельно? да нет

Вы привлекли для создания ТП специалиста (копирайтера) и вложили в его работу значительные средства, который разработал уникальный текст ТП именно для вашего продукта? да нет

Вы использовали для создания ТП типовой шаблон оформления, скачанный из Интернета? да нет

Вы привлекли для оформления ТП специалиста (дизайнера), который разработал дизайн оформления именно для вашего ТП? да нет

Ваше ТП аккуратно сверстано? да нет

Ваше ТП легко читается и воспринимается? да нет

Как вы узнали, что ваше ТП хорошо читается и воспринимается?
Вы проводили тестирование? да нет

Опишите, как вы организовали тестирование юзабилити вашего ТП:

.....
.....
.....

Ваше ТП нацелено на помощников и ассистентов лица,
принимающего решение (ЛПР)? да нет

Ваше ТП нацелено непосредственно на ЛПР? да нет

Вносите ли вы какие-либо правки в текст ТП (или адаптируете ТП
как-то еще) при отправке ТП разным клиентам? да нет

Опишите, что именно вы меняете при отправке ТП разным клиентам:

.....
.....
.....

Стараетесь ли вы стимулировать клиента к принятию решения в
тексте своего ТП? да нет

Опишите, как именно вы стимулируете клиента к принятию решения:

.....
.....
.....

Как вы считаете, ваше ТП можно улучшить? да нет

Что требуется сделать, чтобы улучшить ваше ТП?

.....
.....
.....

Примечание

Приведенный чек-лист – всего лишь один из пакета инструментов для диагностики бизнеса и его подсистем своими силами. Если вы хотите получить другие – свяжитесь со мной.

Этот вариант хорошо подходит, чтобы за 30 минут оценить, насколько качественно проработано предложение вашего складского бизнеса для целевых клиентов.

Если вы заинтересованы в создании, проработке и тестировании торгового предложения на свой продукт, которое позволит закрыть потребности склада в клиентах, обратитесь ко мне за частной консультацией.

Информацию об этом и других продуктах вы найдете в интернете по адресу:

www.maksosipov.ru

Вы также можете отправить мне запрос по электронной почте по адресу:

info@maksosipov.ru

Контакты

Как со мной связаться?

ВКонтакте: vk.com/maks_v_osipov

E-mail: info@maksosipov.ru

Веб-сайт: www.maksosipov.ru

Телефон: +7 926 0202 553