



لطفاً بابت شناخت و معرفی بهتر خدمات / محصولات خود، به سوالات زیر پاسخ دهید تا روند ادامه همکاری فی مابین، بابت فروش بیشتر محصولات / خدمات شما به سهولت و دقت بیشتری صورت پذیرد.

نام و نام خانوادگی: نام برند تجاری: تلفن همراه:

تلفن ثابت: وب سایت: اینستاگرام:

۱) لطفاً زمینه فعالیت تجاری تان را به طور کامل و دقیق توضیح دهید؟ کارتان چیست؟ تجارت خود را با شرح آنچه به منظور بهبود زندگی یا کار مشتریان خود انجام می دهید توصیف کنید؟

۲) تاریخچه‌ای از شرکت خود و سابقه فعالیت هایتان ارائه دهید؟

۳) شما در شرکت خود، چه منافع و مزیت هایی را به مشتریان ارائه می دهید؟

۴) به بیان دیگر، مشتریان و مخاطبان شما چرا باید از بین رقبا و همکارانتان، خدمات / محصولات شما را انتخاب کنند و از شما خرید کنند؟

۵) آیا شعار تبلیغاتی یا پیامی برای بهتر دیده شدن نزد مشتریان دارید؟

شعار تبلیغاتی شما:

پیام تبلیغاتی شما:

۶) مشتریان شما در قبال خرید از شما چه امتیازاتی رادریافت خواهند کرد؟
خدمت پس از فروش؟ گارانتی تعویض کالا در صورت معیوب بودن؟ سایر؟

۷) رقیب یا رقبای اصلی شما چه کسانی هستند؟

قهرمان ترین ورزشکاران،

بهترین مربیان را دارند...

 www.coach3plus.ir

 [Coach3plus.ir](https://www.instagram.com/Coach3plus.ir)

۸) چند مورد از نقاط قوت کسب و کارتان نام ببرید؟

۹) چند مورد از نقاط ضعف کسب و کارتان نام ببرید؟

۱۰) چند مورد از فرصت های بازار کسب و کارتان را نام ببرید؟

۱۱) چند مورد از تهدیدهای بازار کسب و کارتان را نام ببرید؟

۱۲) مخاطب اصلی و بازار هدف شما چه کسانی هستند؟

۱۳) محصولات شما مناسب کدام گروه و کدام قشر از افراد جامعه است؟

۱۴) مشتریان خوبتان چه کسانی هستند؟

۱۵) مشتریان خوبتان را بر مبنای سن، درآمد، تحصیلات، شغل، موقعیت و تمام عوامل دیگری که برای حرفه تان

مناسب است شرح دهید؟

۱) سن؟

۲) درآمد؟

۳) شغل؟

۴) تحصیلات؟

۵) نیاز یا مشکلات؟



۶) سایر؟

۱۶) آیا می دانید نیاز اصلی مشتری شما چیست؟

۱۷) مشتریان شما در قبال خرید از شما به دنبال چه امتیازاتی هستند؟

۱۸) آیا از ترس ها و نگرانی های مشتریانتان اطلاع دارید؟

۱۹) طبق قانون مزرعه (کاشت و داشت و برداشت) شما چقدر تصمیم به سرمایه گذاری بابت داشت یا همان اقدامات لازم جهت جذب مشتری بیشتر و به همان تناسب فروش بیشتر دارید؟

منظور از سرمایه گذاری (بوجه مالی - زمان - انرژی - پیگیری امور تا زمان برداشت و یا فروش بیشتر است)

۲۰) ماموریت شرکت شما چیست؟ این ماموریت را بر اساس آنچه می خواهید بدست آورید یا از آن پیشگیری کنید یا در اختیار مشتریان خود قرار دهید، توصیف کنید؟

۲۱) به منظور بالابردن فروش و سوددهی تان انرژی خود را در کدام زمینه های تبلیغاتی، آگهی و فروش متمرکز می کنید؟

قهرمان ترین ورزشکاران،

بهترین مربیان را دارند...

 www.coach3plus.ir

 [Coach3plus.ir](https://www.instagram.com/coach3plus)



۲۲) دوست دارید مشتریانان در مورد شرکتتان:

چه بگویند؟

چه فکر کنند؟

یا چگونه شما را برای دیگران توصیف کنند؟

و از چه کلماتی استفاده کنند؟

۲۳) کدام خدمت و کالاها، بالاترین سود را به شما بر می گردانند؟

۲۴) بالاترین بازدهی را از کجا بدست می آورید؟

۲۵) برای اینکه سرمایه یا تلاش هایتان بالاترین بازدهی را داشته باشد، چه کارهایی انجام می دهید؟

۲۶) شرکت شما باید چه محصولات، خدمات بازارها، مشتریان یا فعالیت هایی را محدود، حذف کند یا کنار بگذارد تا به ارزش بالاتر و اقدامات پرسودتری برسد؟

۲۷) برای جذب مشتریان رقبای خود و اینکه آنها را مجاب کنید تا از شما خرید کنند چه کارهایی می توانید انجام دهید؟

قهرمان ترین ورزشکاران،

بهترین مربیان را دارند...

 www.coach3plus.ir

 [Coach3plus.ir](https://www.instagram.com/Coach3plus.ir)

۲۸) مهارت شرکتتان در انجام چه کارهایی است؟

۲۹) در چه حوزه هایی الگویی خاص دارید؟

۳۰) چه چیزهایی باعث برتری شما نسبت به رقبایتان است؟

۳۱) رقبای شما چه کسانی هستند؟

۳۲) چه کسان دیگری محصولات یا خدمات مشابهی به مشتریان ارائه می دهند که می توانند رقیب شما باشند؟

۳۳) قابلیت های اصلی شرکت تان کدام است؟

۳۴) شرکتتان چه تواناییها و قابلیت های خاصی دارد که شما را قادر به برآوردن نیاز های مشتریان می کند؟

۳۵) مهمترین و بزرگترین رقبای شما چه کسانی هستند؟

۳۶) محدوده تخصص شرکتتان چیست؟

قهرمان ترین ورزشکاران،

بهترین مربیان را دارند...

 www.coach3plus.ir

 [Coach3plus.ir](https://www.instagram.com/coach3plus)



۳۷) محصولات یا خدماتی که منحصراً به شما تعلق دارد کدام است؟

۳۸) محصولات یا خدماتتان را به چه کسانی ارائه می دهید؟

۳۹) چه چیز باعث برتری و تمایزتان می شود؟

۴۰) در چه مواردی نسبت به رقبای خود برتری دارید؟

۴۱) برتریهای رقابت برانگیزتان کدام است؟

۴۲) کیفیت کدام محصولات، خدمات یا تجارتتان شما را در ۹۰٪ حرفهتان پیش می برد؟

۴۳) از کدام دسته از مشتریان بدلیل آنکه صرف زمان یا انرژی فایده ای در جذب آنها ندارد، باید دوری کرده یا فاصله بگیرید؟

قهرمان ترین ورزشکاران،

بهترین مربیان را دارند...

 www.coach3plus.ir

 [Coach3plus.ir](https://www.instagram.com/Coach3plus.ir)



۴۴) در مقام یک سازمان، سه نمونه از نقاط ضعف خود را نام ببرید؟

۴۵) با توجه به تمایلات تجارستان، سه موقعیت برتر خود را نام ببرید؟

۴۶) برای رسیدن به سطوح بالای فروش و سوددهی، بزرگترین موانع شما کدام است؟

۴۷) جایگاه فعلی تان در بازار چیست؟