

Чеклист для методологии продаж MEDDIC

Шаг	Цель	Вопросы	Пункт выполнен, если
Метрики	Измерить и доказать ценность вашего решения для клиента	Как вы будете оценивать успешность внедрения? За какие метрики отвечаете лично вы? Каких целей вам надо достичь?	Метрики определены, вы доказали, что можете улучшить их
Экономический покупатель	Найти главного ЛПР	Кто ещё участвует в сделке? Можно ли пригласить его на следующий созвон? Что вам нужно, чтобы он одобрил сделку?	Вы на связи с главным ЛПР, который может «да», даже если остальные скажут «нет»
Критерии принятия решения	Понять, как будет приниматься решение, и постараться изменить критерии в свою пользу	Как вы будете принимать решение? Каковы самые важные критерии для принятия решения по сделке?	Вы знаете критерии принятия решения и подстроили оффер под них
Процесс принятия решения	Понять, как будет идти процесс принятия решения, постараться изменить его в свою пользу	Каковы дальнейшие шаги? Сколько времени займут? Вовлечен ли кто-то еще в принятие решения? Будет ли договор	Вы знаете дальнейшие шаги

		проверяться юристами? Как долго?	
Усиление боли	Найти и распространить боль по всем участникам сделки	Почему вы заинтересовались? С какими задачами, связанными с ..., сталкиваетесь? Что случится, если ничего не делать?	Вы знаете, что «болит» у клиента, какие сроки и события его поджимают
Чемпион	Найти сотрудника, который продвигает ваше решение	Интересно ли человеку лично внедрение решения? Какую пользу он от этого получит? Может ли он объяснить ценность другим участникам сделки?	В компании есть человек, который продаёт вас

Сделано командой российского сервиса
для холодных B2B продаж Respondo
<https://respondo.ru>