

40 PREGUNTAS

PARA PERFILAR A TU CLIENTE

SITUACIÓN ACTUAL

¿Por qué decidiste tomar esta llamada?

¿Cuál es el promedio de facturación que has tenido en estos últimos 3 meses? **Me gustaría saber tu punto de partida, para saber a dónde podemos llevarte con nuestra ayuda.**

¿Cómo funciona la manera en la que estás atrayendo clientes hoy en día?

Del 100% de tu facturación **¿qué porcentaje viene de redes y qué porcentaje de referidos?**

¿Hay algún equipo de mkt interno o externo que te apoye actualmente con tus redes?

¿De cada 10 prospectos que ustedes reciben, cuántos se convierten en clientes y cuántos los dejan en visto?

¿Qué has hecho anteriormente para intentar solucionar este problema?

DOLOR

Si nuestro programa pudiera resolver un problema específico ¿cuál sería?

¿Qué es lo que te ha impedido vender más por redes sociales?

¿Cuál dirías que es uno de los mayores retos que estás enfrentando actualmente a la hora de vender?

¿Este problema afecta a otras personas o solo a ti?

¿Cuáles son los esfuerzos que has hecho por tu propia mano, pero que no te han dado resultados?

¿Cuál dirías qué es el costo que estás pagando por no tener una buena estrategia digital?

¿Cuánto dinero estás perdiendo por no tener este problema resuelto?

DESEO

¿Cuál sería un objetivo a corto plazo que te gustaría alcanzar con nuestra ayuda?

¿Cuál sería la métrica que utilizarías para poder medir el éxito de nuestro programa?

¿Qué te llamó la atención de esta cita por lo que decidiste agendar?

¿Qué tendríamos que hacer para que te quitaras de encima el problema de leads que tienes actualmente?

Si lográramos solucionar este problema de una vez por todas ¿qué es lo que cambiaría en tu vida y tu negocio?

Dentro de tu lista de prioridades ¿cuáles serían las 3 cosas principales que te gustaría mejorar con nuestro programa?

¿Por qué decides resolver este problema conmigo y no con alguien más?

URGENCIA Y COMPROMISO

La solución de este problema ¿es una prioridad actualmente para tu negocio?

¿Esto es algo que realmente quieres hacer?

¿Cuándo te gustaría tener este problema 100% resuelto?

¿Por qué estás interesado en resolver este problema lo antes posible?

¿Cuánto tiempo llevas intentando solucionar este problema?

DESCALIFICAR

Esto no es para todos, realmente necesitamos tiempo y compromiso por tu parte para que esto sea funcional, dime ¿por qué deberíamos de escogerte a ti para comenzar a trabajar en conjunto?

Si esto es algo que realmente quieres hacer, primero quiero preguntarte ¿por qué consideras que eres un buen candidato para que comencemos a trabajar en conjunto?

ANTI OBJECIONES

Nos hemos dado cuenta, que los clientes que pueden tomar decisiones en cuánto la oportunidad se les presenta son los mejores, porque eso nos demuestra que realmente son de tomar acción, en tu caso ¿tú podrías tomar una decisión en esta misma llamada?

¿Qué es lo peor que podría pasar si tomas la decisión en este momento?

Aparte de ti ¿quién más debería de tomar la decisión?

Cada vez que alguien nos dice “déjame pensarlo” , hay algo que no esta 100% claro, algo que no te deja tomar la decisión. ¿qué te hace falta para tomar la decisión?

PREGUNTAS AL GRANO

Veo que no estás listo para dar el siguiente paso y arrancar **¿por qué me permitiste mostrarte todo esto si aún no estabas listo?**

¿Por qué no lo harías?

¿Qué presupuesto tienes para que puedas **tomar una decisión** en esta misma llamada?

Muchos piensan que necesitan tiempo para poder pensarlo, pero lo que realmente necesitan es información, ahora mismo yo soy tu canal de información ¿qué más necesitas saber para poder tomar una decisión?
Ya sea un SI o un NO rotundo, plátame