

SPRZEDAŻ

5 MINUT: CO NAPRAWDĘ KUPUJE KLIENT?

Biblioteka Wiedzy KM Sales • materiał do przeczytania i zastosowania

Nie zatrzymuj się na cechach produktu. Przejdź przez trzy poziomy: CECHA → KORZYŚĆ → REZULTAT.

Produkt:

Cecha:

Korzyść:

Rezultat dla klienta:

ZAPAMIĘTAJ

Klient nie musi zachwycić się produktem. Musi zobaczyć, dlaczego rozwiązanie ma znaczenie właśnie dla niego.