1. Что вы продаете? Зачем и в какой ситуации это покупают?
2. Какую проблему в жизни или в бизнесе ваш продукт решает?
3. Почему клиенты покупают именно ваш продукт?
4. Расскажите, как устроен продукт? Из каких частей он состоит?
5. Каков принцип работы продукта?
6. Распишите по этапам или по логическим элементам вашу услугу.
7. Сравните товар или услугу с аналогами? Честно укажите преимущества и недостатки.
8. Как выглядит упаковка и дополнительные материалы, которые идут с основным товаром или услугой (инструкции, буклеты, запчасти, подарки, отчеты и т.д.)?
9. Из какого сырья и материалов производится товар?
10. Где, кем и как он изготавливается?
11. Как выглядит транспортировка товара?
12. Как продукт хранится на складе?
13. Что можете сказать про выкладку на полках, в торговом зале или на сайте?
14. Как происходит эксплуатация и использование клиентом? Есть ли на данном этапе цикла какие-то позитивные или негативные моменты?
15. Нужно ли утилизировать товар и вообще, что можно сказать про стадию после использования?
16. Как называется компания? Почему Вы выбрали такое название?
17. Дайте несколько формулировок сферы деятельности.
18. Покажите сайт и все рекламные материалы компании.
19. «Разрежьте» свой бизнес по направлениям товаров и услуг.
20. «Разрежьте» свой бизнес по клиентским категориям.
21. «Разрежьте» свой бизнес по регионам и странам.
22. «Разрежьте» свой бизнес по каналам продаж.
23. Как появилась идея? Что привело вас в этот бизнес?
24. Расскажите историю по шагам и вехам развития.
25. Каковы цифры вашего бизнеса: оборот и прибыль?
26. Каковы цифры вашего бизнеса: количество товара в ассортименте?
27. Каковы цифры вашего бизнеса: количество проданных единиц?
28. Каковы цифры вашего бизнеса: количество сотрудников (штатные, подрядные)?
29. Каковы цифры вашего бизнеса: количество клиентов?
30. Каковы цифры вашего бизнеса: количество офисов, франшиз?
31. Каковы цифры вашего бизнеса: количество наград?
32. Каковы цифры вашего бизнеса: количество посетителей сайта, просмотров блога и т.д.?
33. Какие цифры масштаба вы можете привести в пример (километры проводов, литры выпитого, тонны сырья, миллионы человеко-часов, тысячи миль перелетов, сотни эскизов, терабайты исходников)?
34. Какие цифры времени вы можете привести в пример (время установки и монтажа, время производства, сроки гарантии, время отклика на заявку, период расчета сметы, время доставки такси или пиццы)?
35. Кто, по-вашему, является главными конкурентами за бюджет ваших клиентов?
36. Внедрены ли в компанию системы автоматизации бизнеса (CRM, ERP, KPI, BI).
37. Кто является лицом или лицами компании (основатели, топ-менеджмент)?
38. Откуда родом?
39. Ваш семейный статус?
40. Предки и род (семейное дело)?
41. Образование (общее и специальная подготовка).

42. Карьера (опыт в данной сфере и других сферах)?
43. Кто учитель (известный мастер)?
44. Какая «профессиональная школа»(компания-эталон)?
45. Ваши личные награды и достижения (в том числе и непрофессиональные).
46. Расскажите историю появления компании.
47. Ключевые проекты, которые Вы делали.
48. Ваши хобби и увлечения.
49. Ваши другие бизнесы и проекты.
50. Участвуете ли вы каким-то образом в социальной, культурной и политической жизни?
51. Занимаетесь ли каким-то образом благотворительностью?
52. Имеете ли ученую степень, публикации. Занимаетесь ли научно-преподавательской деятельностью.
53. Кто ключевые люди в компании (имена, должности)?
54. Дайте краткую справку о каждом ключевом лице вашей компании (биография, опыт, знаковые проекты и клиенты).
55. Как выглядит организационная структура?
56. Сколько человек работает в каждом отделе?
57. Как выглядит схема взаимодействия с клиентом (кто и как работает над клиентом, кто общается с клиентом, кто участвует в проекте и на каких стадиях)?
58. Какие требования вы выдвигаете к работникам (сертификаты, лицензии, профессиональное образование, физическая подготовка, возраст, этические принципы)?
59. Как ваша компания развивает и обучает своих сотрудников?
60. Какие типы или категории клиентов с вами работают?
61. Есть ли у вас клиенты-звезды (люди и организации)?
62. Опишите свой самый дорогой проект.
63. Опишите свой самый масштабный проект.
64. Опишите самый известный проект.
65. Опишите самый необычный проект.
66. Опишите самый сложный проект.
67. Сотрудничали ли вы когда-либо с государственными структурами?
68. Какие вопросы задают вам клиенты чаще всего?
69. Какие самые частые клиентские сомнения, страхи, стереотипы и возражения?
70. Какая основная боль и проблема есть у ваших клиентов?
71. Что именно в вашем предложении «цепляет» клиентов сильнее всего?
72. Можете ли вы хотя бы примерно оценить, сколько денег вы сэкономили для своих клиентов или помогли дополнительно заработать?
73. Распишите основные этапы работы с клиентом от первого обращения до получения вами денег и выполнения работ.
74. Расскажите, как вы сопровождаете клиента после покупки.
75. Опишите самые удачные акции, которые вы проводили.
76. Дарите ли вы своим клиентам подарки и в каком случае?
77. Опишите свою доставку.
78. Внедрена ли в вашей компании программа лояльности (карты, накопительные скидки, бонусные баллы, подарки и т.д.)?
79. Расскажите про финансовые условия работы(предоплата, рассрочка, отсрочка первых выплат, товарные кредиты, скидки, товар на реализацию, выкуп неликвида и т.д.).
80. Как вы собираете обратную связь от клиентов?
81. Как вы контролируете качество?

82. Как вы работаете с претензиями и рекламациями?
83. Сформулируйте 3–5 «не продуктовых» причин, почему объективно выгоднее покупать у вас, а не у конкурентов.
84. Есть ли в вашем бизнесе понятие «легкого входа» или бесплатного первого шага для клиента.
85. Сколько клиентов насчитывает ваш бизнес?
86. Есть ли у вас какие-либо награды и регалии? (премии, рейтинги, грамоты, медали, кубки, благодарственные письма)?
87. Какие о компании или от компании существуют публикации (экспертные комментарии, интервью, жюри в телешоу, авторские колонки, статьи)?
88. Продаются ли книги, написанные ключевыми людьми вашей компании?
89. Имеет ли компания лицензии, разрешения и сертификаты, подтверждающие квалификацию?
90. Посещаемость сайта, количество подписчиков в социальных сетях, количество зарегистрированных пользователей.
91. Количество отзывов на сайте и особенно на сторонних ресурсах.
92. Доля постоянных клиентов и клиентов, пришедших по рекомендации, в общей структуре выручки.
93. Является ли компания членом ассоциаций, гильдий и других профессиональных объединений?
94. Владеет ли компания зарегистрированными патентами и авторскими правами на собственные разработки?
95. Организует ли ваша компания значимые профессиональные события (выставки, конференции, школы, семинары, роад-шоу, презентации, церемонии).
96. Что делается на каждом этапе? Результат каждого этапа?
97. Сколько человек занято на каждом этапе?
98. Сколько времени длится каждый этап?
99. В чем преимущество вашей технологии производства перед конкурентами?
100. Есть ли у вас ручное производство отдельных элементов?
101. Как вы контролируете качество выпускаемой продукции?
102. Покажите и расскажите про ваш офис (магазин, ресторан, шоурум)?
103. На каком оборудовании вы работаете?
104. Есть ли у вас собственные софты и программы?
105. Есть ли у вас знаковые поставщики и подрядчики?
106. Какие традиции и правила существуют в вашей компании?
107. Есть ли у вас своя служба безопасности?
108. Есть ли у вас свой брендированный транспорт?
109. Можете ли вы показать брендированную сувенирную продукцию?
110. Есть ли у вас свой внутренний сайт, журнал, бюллетень?
111. Используете ли вы уникальные материалы?
112. Владеете ли вы уникальными технологиями и методиками?
113. Можете ли вы разобрать продукт или услугу и описать его по элементам?
114. Есть ли у вас секреты, ноу-хау и нюансы, которые больше никто не использует?
115. Работают ли с вами уникальные, единственные в своем роде специалисты?
116. Укажите детали и мелочи в продукции или услуге, по которым можно судить о безупречном качестве.