

РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ / 20 МИНУТ

Карта сильного предложения

Пять шагов, чтобы сформулировать предложение, которое клиент понимает без расшифровки.

01 Контекст

02 Результат

03 Доказательства

04 Формулировка

05 Проверка

ШАГ 1 · КОНТЕКСТ

Кому и в какой ситуации вы помогаете?

Не начинайте с возраста и отрасли. Опишите момент, когда человек понимает, что старый способ больше не работает.

Кто принимает решение?

Роль, тип бизнеса, уровень ответственности.

Что происходит прямо сейчас?

Событие, проблема или изменение, из-за которого решение стало актуальным.

Что человек уже пробовал?

Альтернативы, подрядчики, внутренние попытки и причины неудовлетворённости.

ШАГ 2 · РЕЗУЛЬТАТ

Какое изменение вы создаёте?

Хороший результат можно узнать в реальности. Он описывает изменение в работе или бизнесе, а не перечень выполненных действий.

Что станет проще, быстрее или понятнее?

Что клиент сможет делать после вашей работы?

Как он поймёт, что результат достигнут?

Наблюдаемый признак или измеримый показатель.

ШАГ 3 · ДОКАЗАТЕЛЬСТВА

Почему вам можно доверять?

Не ограничивайтесь названиями компаний. Зафиксируйте опыт, который напрямую снижает риск клиента.

Релевантный опыт и задачи

Результаты и изменения без конфиденциальных цифр

Принцип работы, который защищает качество

ШАГ 4–5 · СИНТЕЗ

Соберите и проверьте формулировку

Мы помогаем [кому] в ситуации [контекст] получить [изменение] благодаря [подход], снижая риск через [доказательство].

Ваша версия одним предложением

ПРОВЕРКА НА ПЯТИ РАЗГОВОРАХ

- ☐ Человек пересказал предложение своими словами.
- ☐ Узнал в описании собственную ситуацию.
- ☐ Задал вопрос о следующем шаге, а не «что вы вообще делаете?».
- ☐ Назвал сомнение или условие выбора.

Следующий шаг: перепишите формулировку словами клиентов и проверьте снова.