

# Результат первичного опроса:

- ❑ Мы выясняем, что для клиента важно при выборе потолка;
- ❑ Мы выясняем, простой клиент или сложный (т.е. придирчивый или простой – в последствии подберем нужную модель поведения);
- ❑ Мы выясняем, чем руководствовался клиент при выборе:  
*по совету друзей, компания на «слуху», качеством полотна, надежностью конструкции, безопасностью монтажа, ценой;*
- ❑ Мы выясняем, чем устраивала или не устраивала компания, которая осуществляла монтаж;
- ❑ Мы выясняем, чем будет руководствоваться клиент СЕЙЧАС;
- ❑ Мы выясняем, какой движет им МОТИВ;
- ❑ Что нам сказать ему в последствии, чтобы он КУПИЛ СЕЙЧАС!