

En sida per kundmöte. Fyll i överdelen före mötet (tio minuters läxa), resten under mötet. Målet är inte att sälja – det är tre smärtor och ett bokat nästa steg.

Före mötet

Kund: _____ Person: _____ Datum: _____

Vad jag såg i menyn / på hyllan / i deras kanaler

Min vinkel – en mening som kopplar ihop oss

Tre smärtor jag gissar att de har

Nästa steg jag vill föreslå (provleverans · hyllplats på test · gårdsbesök)

Frågorna

Öppna frågor, en i taget. Lyssna mer än du pratar.

Vad funkar bäst – och vad skaver? · Vad har ni provat? · Hur länge? · Vad kostar det er? · Hur ser det ut löst?

Under mötet

Skriv med kundens egna ord.

De tre smärtor jag faktiskt hörde

Så löser min produkt dem (en rad per smärta)

Bokat nästa steg: vad · när · vem mer