

## Mitä ostajan pitäisi tietää

1. ongelmastaan	2. itsestään	3. mitä voi tapahtua jos ongelmaan ei reagoida	4. mikä on mahdollista jos se korjaantuu	5. millaisia vaihtoehtoja hänellä on
6. sinusta	7. vääristä uskomuksista liittyen hänen ongelmaansa	8. faktoista / tilastoista	9. omista heikkouksistaan	10. sinun vahvuuksistasi
11. mistä hänen aiemmat epäonnistumisensa johtuvat	12. aiemmista asiakkaistasi	13. mitä heille olisi voinut tapahtua jos ongelmaan ei olisi reagoitu	14. millaisia tuloksia saavutettiin	15. itsestään suhteessa aikaisempiin asiakkaisiisi
16. mikä on tarjoamasi vaihtoehto ja mistä sen saa (tarjous)	17. miten se eroaa muista	18. millaisia tuloksia avullasi voidaan saavuttaa	19. miten olet minimoinut hänen riskinsä	20. miksi tarjoukseen tulee tarttua juuri nyt