

Case Study: Как грязно
соблазнить сисадмина
(или другого технаря)?

Опять 25

На каждом этапе процесса
продажи вы сталкиваетесь с
разными людьми

Этим разным людям
интересны разные "буллеты"
вашего товара или услуги

Среди этих самых разных
людей есть звери, которым
буллеты вообще не нужны

Это — технари.

Технарям нужны факты и цифры

И если в момент встречи с
технарями у вас нет spec.
sheet (спецификации) — у вас
есть все шансы слить
продажу

Что должно быть в
спецификации

Никакого рекламного крика

Много графиков и диаграмм

Все, даже самые скучные (на
ВАШ взгляд) технические
подробности

Оформление не играет
практически никакой роли —
можете просто сделать
распечатку в "Word"