Các mối liên hệ
+
Lời giới thiệu
=
Lợi nhuận

PHIẾU ĐẶT QUAN HỆ HỢP TÁC

Họ tên: ________________________ làm đối tác với______________________vào ngày __/ __/____

Bí quyết: Tôn trọng thời gian của nhau, lắng nghe, tích cực và luôn động viên nhau, tập trung vào các vấn đề cần thảo luận. Sau khi đã nắm hết các thông tin của nhau thì hãy bắt đầu ra ngoài tìm kiếm khách hàng tiềm năng cho đối tác của bạn.

1. Mô tả cụ thể về sản phẩm/dịch vụ công ty bạn cung cấp:
   i. ____________________________________ ii. ____________________________________
2. Dịch vụ/ sản phẩm đó có gì khác biệt với các đối thủ cạnh tranh? (ví dụ về thời gian bảo hành ....)
   i. ____________________________________ ii. ____________________________________
3. Khách hàng và thị trường mục tiêu của bạn là ai? (VD: luật sư, BĐS, nhân viên ngân hàng...)
   i. ____________________________________ ii. ____________________________________
   iii. ____________________________________ iv. ____________________________________
4. Những ngành nghề nào có thể kết hợp với dịch vụ của bạn mà hiện tại Chapter chưa có [Ngành nghề không cạnh tranh trực tiếp với sản phẩm/dịch vụ của bạn trong cùng một thị trường]
   i. ____________________________________ ii. ____________________________________
   iii. ____________________________________ iv. ____________________________________
5. Tôi nên mở đầu một cuộc hội thoại như thế nào để có thể dẫn dắt khách hàng nói ra nhu cầu của họ? [ví dụ: Dịch vụ vệ sinh: “anh/chị phải mất bao nhiêu thời gian để dọn dẹp nhà cửa?” Luật sư: “Anh/chị có biết những quyền lợi mà một chủ doanh nghiệp có là gì không?”]
   i. ____
   ii. ____
6. Những cụm từ nào nếu tôi nghe thấy sẽ là một lời giới thiệu tốt cho bạn? (ví dụ: Kế toán: “ tôi không có thời gian làm báo cáo thuế; Người làm website: tôi đang muốn tìm cơ hội phát triển kinh doanh ở thị trường quốc tế; in ấn: tôi sắp kết hôn....)
   i. ____
   ii. ____
7. Làm thế nào để tôi có thể đánh giá đâu là referral tốt cho bạn nếu tôi thấy referral ấy thực sự tiềm năng? [ví dụ: “Tôi có thể nói ...thực sự anh/chị đang cần một ngường giúp việc không?; Tôi có thể thông báo lại cho họ là họ sẽ được đến nhà anh/chị vào 10 sáng ngày mai không?]
   i. ____
   ii. ____
8. Đâu sẽ là một referral không thích hợp với bạn? [VD: Đối với nhà phân phối: Đơn hàng mua lẻ; Xây dựng: đơn hàng nội thất...]
   i. ____________________________________ ii. ____________________________________
   iii. ____________________________________ iv. ____________________________________
9. Những quan niệm sai về dịch vụ/sản phẩm của bạn thường là gì? Và Tôi nên nói gì với những người có quan điểm sai đó? [VD: Tư vấn phong thủy thường rất đắt đỏ, dịch vụ cưới thường có những chi phí không rõ ràng]
   i. ______________________ -____
   ii. ______________________ -____
10. Bạn có hài lòng với phần trình bày về sản phẩm/dịch vụ trong Chapter? [Có/không]
    Ý kiến của tôi là ____________________________ [cung cấp những lời nhận xét mang tính xây dựng]
11. Từ 1 đến 10, bạn đánh giá tôi thế nào để hợp tác tốt hơn với bạn? [1: không phù hợp .... 10: rất phù hợp] [Nên thẳng thắn đưa ra ý kiến bình luận – đó là dấu hiệu phân biệt đâu là thành viên phù hợp để kết hợp với bạn]
12. Tôi cần làm điều gì khác để đạt được mức số 10?
    ____
    ____