

## Tarvekartoitus

Sanotaan, että myyntityö on oikeastaan kysymysten esittämistä, jotta asiakas huomaa tarpeensa. Kysymyksillä "luodaan" ja autetaan havaitsemaan tarve. Yksi suosituimmista tarvekartoitusmalleista on SPIN -malli. Sen osat ovat: tilannetta kartoittavat kysymykset; nykytilanteen haasteet; ongelmien seuraamuksista; ratkaisun merkitys. Valitse yksi asiakassegmentti ja laadi seitsemän kysymystä kuhunkin vaiheeseen.

Tilanne	1
	2
	3
	4
	5
	6
	7
Haasteet Ongelmat	1
	2
	3
	4
	5
	6
	7

Seuraukset ongelmasta	1
	2
	3
	4
	5
	6
	7
Ratkaisun merkitys	1
	2
	3
	4
	5
	6
	7