

Вопросы для сбора отзывов¹

n/п	Вопрос	Цель вопроса
1.	Почему вы решили сотрудничать со мной лично?	«Вскрыть» конкретные критерии, на основании которых вы принимали решение о сотрудничестве.
2.	За решением какой проблемы (вопроса) вы обратились?	Этот вопрос нужен для того, чтобы вы рассказали с какими проблемами столкнулись в бизнесе.
3.	Ваше мнение о профессиональных и личных качествах – что больше всего понравилось и почему?	Этот вопрос для того, чтобы вы озвучили конкретные профессиональные навыки, знания, опыт, а также личностные характеристики, которые способствовали успешной реализации проекта, а не ограничивались общими фразами «все понравилось», «получил то, что хотел».
4.	Что выделяет меня как специалиста на фоне остальных конкурентных предложений?	Если начали сотрудничество со мной и тем более собираетесь заплатить мне деньги или уже их заплатили, значит вы выделили именно меня и моё предложение из массы остальных. Скажите конкретно почему?
5.	Какая главная ценность меня как специалиста?	Это очень важный вопрос! Это основной вопрос в вашем отзыве! Отвечая на этот вопрос постарайтесь сформулировать результат, которого вы достигли, сотрудничая со мной.
6.	Вы рассчитывали именно на такой эффект от сотрудничества?	Вопрос побуждает вас к ответу, что вы получили WAW эффект от знакомства и сотрудничество со специалистом.
7.	Кому бы вы порекомендовали меня как специалиста?	Задача этого вопроса – побудить вас очертить круг потенциальных клиентов, кому бы я мог быть полезным. Важно, что обо мне говорите вы, а не я сам.
8.	Могу ли я использовать ваш отзыв и вашу фотографию в моих публикациях и маркетинговых материалах?	Хочу заручиться вашей поддержкой в данном вопросе. Это правило хорошего делового тона! И, конечно, вы можете рассчитывать на мой отзыв тоже!

¹ Этот вариант я разработал для сбора отзывов своих клиентов для моего сайта <https://www.pavelkarikoff.ru>