Kako provjeriti hoće li kupci platiti novu uslugu prije većeg ulaganja?

Za: Paušalni obrt · Obrtnici · j.d.o.o. · d.o.o.

Praktični poslovni vodič · Pregledano: 2026-11-19

Primjena: Praktična poslovna smjernica

Razgovarajte s ljudima koji već imaju problem koji želite riješiti. Pitajte kako ga danas rješavaju, a zatim predstavite jasnu ponudu s okvirnom cijenom i konkretnim sljedećim korakom.

Tražite ponašanje koje možete provjeriti

Pitajte kada se problem posljednji put dogodio, koliko je vremena ili novca koštao i što je osoba već pokušala. Usporedite odgovore ljudi iz iste skupine kupaca kako biste uočili ponavljajuće potrebe.

Predstavite mali probni paket s jasnim opsegom, okvirnom cijenom i prijedlogom iduće radnje, poput dogovora probnog termina. Bilježite što su sugovornici napravili i koji ih uvjeti koče, pa prema tome prilagodite ponudu.

Primjer ponude za male iznajmljivače

Iznajmljivač kaže da mu se sviđa ponuda pripreme materijala prije sezone. Kad vidi opseg i okvirnu cijenu, pita može li najprije naručiti samo upute za dolazak. To je konkretan trag za jednostavniji početni paket.

Konkretni sljedeći koraci

1. Imenujte jednu skupinu kupaca i jedan problem.
2. Razgovarajte o dosadašnjem ponašanju i usporedite postojeće alternative.
3. Predstavite mali paket s okvirnom cijenom i dogovorenim sljedećim korakom.
4. Prema stvarnim reakcijama odlučite što ćete testirati ponovno.

Granice primjene

Mali broj razgovora pomaže oblikovati ponudu. Za procjenu veličine tržišta potrebni su širi podaci.

Izvori

business.gov.au · Istraživanje tržišta i razgovori s kupcima

https://business.gov.au/marketing-and-advertising/do-market-research

Izvorna stranica

https://adriatrends.hr/poslovni-vodic/pitanja/provjera-interesa-za-novu-uslugu