

Marketinges Első Találkozó Checklist

Használati cél

Nyomtatható vagy digitálisan használható lista első meetinghez.

Segít:

- nyugodtabban dönteni,
- felismerni a **vörös zászlókat**,
- és elkerülni az **érzelmi alapú választást**.

CHECKLIST

Kérdez-e eleget a marketinges a vállalkozásomról?

- ☐ Igen
- ☐ Részben
- ☐ Nem

Meg akarja érteni az üzleti modelletem?

- ☐ Igen
- ☐ Részben
- ☐ Nem

Túl gyorsan akar megoldást adni?

- ☐ Igen
- ☐ Nem

Reális eredményekről beszél?

- ☐ Igen
- ☐ Nem

Beszél kockázatokról is?

- ☐ Igen
- ☐ Nem

Túl sokat ígér túl rövid idő alatt?

- ☐ Igen
- ☐ Nem

Érthetően kommunikál?

- ☐ Igen
- ☐ Nem

Konkrétumokat mond vagy ködösít?

- ☐ Konkrét
- ☐ Vegyes
- ☐ Ködös

Sürget döntésre?

- ☐ Igen
- ☐ Nem

Kellemesebbnek érzem a helyzetet vagy zavarosabbnak?

- ☐ Tisztább lett
- ☐ Nem változott
- ☐ Zavarosabb lett

GYORS ÉRTÉKELÉS

8-10 pozitív válasz:

Valószínűleg tudatosabb és strukturáltabb szakemberrel beszélsz.

5-7 pozitív válasz:

Óvatosság javasolt. Több kérdésre és tisztázásra lehet szükség.

0-4 pozitív válasz:

Komoly vörös zászlók lehetnek jelen.