

Una proposta che si può valutare

Collega la promessa a ciò che puoi dimostrare

Problema

Chi è il cliente e che cosa gli impedisce di lavorare meglio?

Risultato

Che cosa cambia per lui e attraverso quale meccanismo?

Prova

Quale caso, demo o documento sostiene ciò che prometti?

Condizioni

Che cosa serve al cliente e quale compromesso accetta?

Le prove devono essere proporzionate al rischio dell'acquisto.