

قبل (مشتري بالقوه)



۱. بازار هدف من



۲. پیام من به بازار هدف



۳. رسانه‌ای که برای رسیدن به بازار هدفم استفاده خواهم کرد

چین (سرنخ‌های فروش)



۴. سیستم گرفتن سرنخ



۵. سیستم تغذیه سرنخ‌ها



۶. استراتژی تبدیل به فروش

بعد (مشتري)



۷. چگونه تجربه سطح بالایی برای مشتریان ایجاد می‌کنم



۸. چگونه ارزش طول عمر مشتری را بیشتر می‌کنم



۹. چگونه ارجاع‌ها را سازمانی و تقویت می‌کنم