

Méthode QQQQCCP

QUI ?

Votre cible ? Autres acteurs du projet ?

QUOI ?

Que proposez-vous à votre cible ?

OÙ ?

Où est-ce que vous proposez votre projet ?

Orienter le business en concept

POURQUOI ?

Quel est l'objectif principal de mon client ? Ses motivations ?

QUAND ?

A quel moment proposer le projet (délais) ?

COMBIEN ?

Quels coûts ? De quoi ais-je besoin ?

COMMENT ?

Comment se matérialise le projet ? Avec quels moyens ?



VOICE2SUCCESS