

Elicitation Statements in Bangla — Set 2

100 additional statements for solution & ERP sales — numbered 31 to 130

Continues the library from the main elicitation field guide

How to use this set

- **One statement, then stop talking.** The silence after the statement is what produces the correction. If you keep speaking, you have answered your own question.
- **Never fire two in a row.** Space them across a conversation. A run of statements starts to feel like an interrogation, which is exactly what you were avoiding.
- **Aim slightly optimistic.** State a version of their business that is a little better than reality. Correcting downward is easy and they will add detail. Stating something worse than reality insults them and shuts the conversation down.
- **The English column is for you, not for them.** Never read it out.

On honesty: every statement here is built on "আমার ধারণা" (my assumption), "সাধারণত" (usually) or "নিশ্চয়ই" (surely) — assumptions and market observations you can stand behind. None of them claim a source you do not have. Do not convert them into "শুনেছি" (I heard) to make them stronger. In this market, an invented source will find its way back to you.

If the Bangla shows as boxes, install or select Nirmala UI, SolaimanLipi or Kalpurush.

1. Opening and context

Use in the first fifteen minutes, before any product talk. Goal: understand the business and the owner's personal stake.

#	বাংলা এলিসিটেশন স্টেটমেন্ট	What it surfaces
31	আপনাদের ফ্যাক্টরিটা দেখে মনে হচ্ছে গত দুই-তিন বছরে বেশ ভালো এক্সপ্যানশন হয়েছে।	Growth story, capacity, recent investment appetite
32	আমার ধারণা, আপনি নিজেই শুরু থেকে এই অপারেশনটা দাঁড় করিয়েছেন।	Owner's personal attachment — tells you how to frame change
33	সাধারণত এই সাইজের কমপোজিট ইউনিটে নিটিং থেকে ফিনিশিং পর্যন্ত পুরোটাই ইন-হাউস থাকে।	Actual process scope you will have to cover
34	তাহলে আপনাদের মূল বায়ার ইউরোপের দিকেই, আমেরিকার অংশটা তুলনায় ছোট।	Buyer mix — determines compliance pressure
35	নিশ্চয়ই পিক সিজনে ক্যাপাসিটির চেয়ে বেশি অর্ডার নিতে হয়।	Capacity planning pain

#	বাংলা এলিসিটেশন স্টেটমেন্ট	What it surfaces
36	আমার ধারণা ছিল, আপনাদের সাব-কন্ট্রাক্টে কোনো কাজ যায় না।	Subcontracting — a major costing blind spot
37	এত লাইন ম্যানেজ করতে নিশ্চয়ই আপনাকে প্রতিদিন ফ্লোরে সময় দিতে হয়।	How much the MD is personally the system
38	সাধারণত দেখি, দ্বিতীয় ইউনিট চালু করার সময়ই সিস্টেমের প্রয়োজনটা সবচেয়ে বেশি অনুভব হয়।	Whether a trigger event exists

2. Current systems and data reality

Correcting the record works hardest here. State a slightly rosier picture than is likely.

#	বাংলা এলিসিটেশন স্টেটমেন্ট	What it surfaces
39	আমার ধারণা, প্রোডাকশন ডাটা এখনো হাতে লিখে পরে এক্সেলে তোলা হয়।	Manual entry lag
40	সাধারণত দেখি, পে-রোল আর স্টোর সিস্টেমে থাকলেও প্রোডাকশনটা বাইরেই থেকে যায়।	Which modules are actually live
41	তাহলে একই রিপোর্ট তিনটা ডিপার্টমেন্ট আলাদা আলাদা করে বানায়।	Data fragmentation, confirmed in their words
42	নিশ্চয়ই দিন শেষে আউটপুট নাম্বার মেলাতে গিয়ে আর ঝামেলা হয় না।	Daily reconciliation pain
43	আমার ধারণা ছিল, কাটিং থেকে সুইং পর্যন্ত বান্ডেল ট্র্যাকিং আপনাদের সিস্টেমেই আছে।	WIP visibility gap
44	সাধারণত এই ধরনের সেটআপে ফিজিক্যাল আর সিস্টেম ইনভেন্টরির মধ্যে ৫ থেকে ১০ পারসেন্ট গ্যাপ থাকে।	Inventory accuracy — bracketing
45	তাহলে ফেব্রিক ইনস্পেকশনের রেকর্ডটা এখনো রেজিস্টার খাতাতেই থাকে।	Quality data on paper
46	আমার ধারণা, স্টাইল-ওয়াইজ কনজাম্পশন রিপোর্ট চাইলে সাথে সাথেই বের করা যায়।	Reporting turnaround — usually a strong correction
47	নিশ্চয়ই এক্সেল ফাইলগুলো এখন আর একজনের ল্যাপটপে আটকে নেই।	Key-person dependency risk
48	সাধারণত মার্চেন্টাইজাররা নিজেদের আলাদা ট্র্যাকার মেইনটেইন করে, অফিসিয়াল সিস্টেমের বাইরে।	Shadow systems — a strong adoption signal

3. Quantifying the pain

Once pain is admitted, express doubt that it costs anything. They will size it for you.

#	বাংলা এলিসিটেশন স্টেটমেন্ট	What it surfaces
49	আপনাদের ভলিউমে ওয়েস্টেজ এক পারসেন্ট কমলে বছরে বড় অঙ্কের সেভিং হওয়ার কথা।	Their own ROI number, in their own mouth

#	বাংলা এলিসিটেশন স্টেটমেন্ট	What it surfaces
50	আমার ধারণা, শিপমেন্ট ডিলে গত বছর দুই-একটার বেশি হয়নি।	Delay frequency
51	সাধারণত এই সাইজের ফ্যাক্টরিতে এয়ার শিপমেন্টের খরচ বছরে ২০ থেকে ৫০ লাখে দাঁড়ায়।	Air freight cost — hard money, bracketed
52	তাহলে আসল সমস্যা প্রোডাকশন না, সমস্যা হলো তথ্য দেয়িতে পাওয়া।	Reframes the problem to what you sell
53	নিশ্চয়ই মাস শেষের রিপোর্ট বানাতে অ্যাকাউন্টস টিমের বাড়তি রাত জাগতে হয় না।	Hidden labour cost of manual closing
54	আমার ধারণা ছিল, অর্ডার নেওয়ার আগেই আপনারা এক্সাক্ট মার্জিন জেনে যান।	Pre-costing accuracy — the biggest RMG pain
55	সাধারণত দেখি, ভুল কন্সটিংয়ের কারণে বছরে অন্তত দুই-তিনটা অর্ডারে লস হয়ে যায়।	Loss-making orders they have not counted
56	এত বড় অপারেশনে ম্যানুয়াল হিসাবের কারণে নিশ্চয়ই কখনো ভুল ডিসিশন নিতে হয়নি।	Disbelief — opens a specific story
57	তাহলে আপনার সবচেয়ে বেশি সময় যায় ডাটা মেলানোর পেছনে, সিদ্ধান্ত নেওয়ার পেছনে না।	The owner's personal cost
58	আমার ধারণা, ইনভেন্টরিতে আটকে থাকা টাকার পরিমাণটা আপনার কাছে প্রতিদিনই আপডেট থাকে।	Working capital visibility

4. Budget and commercials

Bracketing only. Never ask for a budget figure directly.

#	বাংলা এলিসিটেশন স্টেটমেন্ট	What it surfaces
59	আপনাদের মতো টার্নওভারের কোম্পানিগুলো সাধারণত আইটির পেছনে বার্ষিক টার্নওভারের ০.৫ থেকে ১ পার্সেন্ট খরচ করে।	Budget scale, anchored to a defensible benchmark
60	আমার ধারণা, সফটওয়্যারের জন্য আলাদা কোনো বাজেট হেড এখনো নেই।	Whether money is allocated or has to be found
61	সাধারণত ইমপ্লিমেন্টেশন আর ট্রেনিংয়ের খরচ প্রথম বছরের লাইসেন্সের সমানই হয়ে যায়।	Whether they have costed the full picture

#	বাংলা এলিসিটেশন স্টেটমেন্ট	What it surfaces
62	তাহলে খরচটা এক বছরে না ধরে তিন বছরে ভাগ করে দেখলে হিসাবটা সহজ হবে।	Opens the TCO frame without a pitch
63	নিশ্চয়ই সাবস্ক্রিপশন মডেল নিয়ে ফাইন্যান্সের দিক থেকে কোনো আপত্তি নেই।	The capex/opex objection before it kills you
64	আমার ধারণা ছিল, হার্ডওয়্যার আর সার্ভারের খরচটা আপনারা আগেই আলাদা করে ধরে রেখেছেন।	Hidden costs they have not budgeted
65	সাধারণত দেখি, শুরুতে সবাই কম মডিউল নিয়ে শুরু করতে চান, পরে বাড়ান।	Appetite for phasing — and your land-and-expand path
66	আপনাদের ক্ষেত্রে ইউজার সংখ্যা সম্ভবত ৪০ থেকে ৭০-এর মধ্যে দাঁড়াবে।	Licence count without asking for headcount
67	তাহলে দামটা মূল ইস্যু না, ইস্যু হলো এই খরচের বিপরীতে রিটার্নটা কবে দেখা যাবে।	Separates price objection from value objection
68	নিশ্চয়ই আগের সিস্টেমে যে টাকা গেছে সেটা নিয়ে এখন আর কেউ প্রশ্ন তোলে না।	Sunk-cost sensitivity and who is defensive about it
69	আমার ধারণা, পেমেন্ট টার্মটা মাইলস্টোন-ভিত্তিক হলেই আপনাদের সুবিধা।	Cash-flow constraint — often the real blocker
70	সাধারণত এই ধরনের প্রজেক্টে পাঁচ বছরের টোটাল খরচ ধরলে অন-প্রিমাইজটাই বেশি পড়ে।	Breaks a competitor's perpetual-licence anchor

5. Decision process and authority

Getting this wrong slightly is what makes people correct it precisely.

#	বাংলা এলিসিটেশন স্টেটমেন্ট	What it surfaces
71	আমার ধারণা, এই সিদ্ধান্তে আপনার মতামতই চূড়ান্ত।	Whether you are with the economic buyer
72	সাধারণত দেখি, ডিরেক্টররা প্রথমে একজন ট্রায়াল হিসেবে একটা ইউনিটে শুরু করতে বলেন।	Likely pilot demand — plan for it early
73	তাহলে ফাইন্যান্স আর প্রোডাকশন দুই দিক থেকেই আলাদা করে সাইন-অফ লাগবে।	Number of approval gates
74	নিশ্চয়ই এই ধরনের প্রজেক্টে গ্রুপ অফিস থেকে আলাদা অনুমোদনের দরকার হয় না।	Hidden group-level approver
75	আমার ধারণা ছিল, আপনাদের কোনো আইটি স্ট্রাকচারিং কমিটি নেই।	Formal evaluation body you have not met
76	সাধারণত প্রথম মিটিং থেকে সিদ্ধান্ত পর্যন্ত তিন থেকে চারজন লোক জড়িত থাকেন।	Size of the buying committee
77	তাহলে আপনি রিকমেন্ড করবেন, আর ফাইনাল সাইনটা এমডি স্যার করবেন।	Champion vs signer, cleanly separated
78	আমার ধারণা, ক্রয় বিভাগ এই ধরনের সফটওয়্যারে সরাসরি জড়িত হয় না।	Whether procurement will force a comparison
79	নিশ্চয়ই কোনো টেন্ডার বা কোটেশন কম্পারিজন ফরম্যাট মেনে চলতে হয় না।	Formal process requirements
80	সাধারণত দেখি, পরিবারের অন্য সদস্যরাও এই ধরনের সিদ্ধান্তে মতামত দেন।	Family influencers — the invisible veto in RMG

6. Competition and alternatives

Never ask who else is quoting. State a version of it.

#	বাংলা এলিসিটেশন স্টেটমেন্ট	What it surfaces
81	আমার ধারণা, আপনারা লোকাল আর ফরেন দুই ধরনের সল্যুশনই দেখছেন।	Category of competitor
82	সাধারণত এই সেগমেন্টে তিন-চারটা নাম বারবার আসে।	Names, offered voluntarily

#	বাংলা এলিসিটেশন স্টেটমেন্ট	What it surfaces
83	তাহলে অন্যদের ডেমো এখনো হয়নি, শুধু প্রোফাইল দেখেছেন।	How far the competitor has actually got
84	নিশ্চয়ই অন্য কোনো ভেন্ডর আপনাদের ফ্লোরে এসে প্রসেস স্টাডি করে যায়নি।	Depth of competitor engagement
85	আমার ধারণা ছিল, ওদের কোটেশনে ডাটা মাইগ্রেশনটা অন্তর্ভুক্ত আছে।	Scope gaps in the rival quote
86	সাধারণত সস্তা কোটগুলোতে কাস্টমাইজেশন আলাদা বিল হয়।	The hidden cost in a cheaper offer
87	তাহলে ওদের সাথে আপনাদের আগে থেকেই পরিচয় আছে।	Relationship bias you are fighting
88	আমার ধারণা, দাম ছাড়া অন্য কোনো জায়গায় ওরা আমাদের চেয়ে এগিয়ে নেই।	Their genuine differentiators — worth knowing

7. Timeline and urgency

If nothing corrects your date, there is no deadline — and no deal yet.

#	বাংলা এলিসিটেশন স্টেটমেন্ট	What it surfaces
89	আমার ধারণা, লাইভে যাওয়ার কোনো নির্দিষ্ট তারিখ এখনো ঠিক হয়নি।	Whether a real target date exists
90	সাধারণত ঈদের আগের তিন মাস কোনো নতুন সিস্টেম চালু করা যায় না।	Their blackout windows
91	তাহলে ডিসিশনটা এই মাসের মধ্যে হলে আপনারা জানুয়ারিতে লাইভে যেতে পারবেন।	Links their date to your decision date
92	নিশ্চয়ই নতুন ইউনিটটা চালু হওয়ার আগে সিস্টেম রেডি রাখার কোনো চাপ নেই।	A compelling event you did not know about
93	আমার ধারণা ছিল, এই প্রজেক্টটা এ বছরের প্ল্যানেই ছিল।	Whether it is planned or exploratory
94	সাধারণত দেখি, এই ধরনের প্রজেক্ট একবার পিছিয়ে গেলে ছয় মাস পিছিয়ে যায়।	Cost of delay, stated as market fact
95	তাহলে তাড়াহুড়ার কিছু নেই, সময় নিয়েই সিদ্ধান্ত নিতে চান।	Often triggers a strong urgency correction

#	বাংলা এলিসিটেশন স্টেটমেন্ট	What it surfaces
96	নিশ্চয়ই বছর শেষের অডিটের আগে কিছু করার দরকার পড়বে না।	Audit-driven deadline

8. Internal politics and blockers

The highest-value section. Nobody will name a colleague in answer to a question.

#	বাংলা এলিসিটেশন স্টেটমেন্ট	What it surfaces
97	আমার ধারণা, ফ্লোরের সুপারভাইজাররা নতুন সিস্টেম নিয়ে বেশ উৎসাহী।	Floor-level resistance
98	সাধারণত দেখি, যাঁরা বহু বছর ধরে এক্সেলে কাজ করছেন তাঁরাই সবচেয়ে বেশি অস্বস্তিতে পড়েন।	Names the incumbent-skill anxiety without accusing anyone
99	তাহলে আগের সিস্টেমটা যিনি এনেছিলেন, তাঁর সাথে সম্পর্কটা এখনো ভালোই আছে।	Vendor loyalty and who owns the old decision
100	নিশ্চয়ই কেউ ভাবছে না যে সিস্টেম এলে তার কাজ কমে যাবে।	Job-security fear — the quiet deal killer
101	আমার ধারণা ছিল, অ্যাকাউন্টস টিম ট্রান্সপারেন্সি বাড়ায় খুশিই হবে।	Who benefits from things staying opaque
102	সাধারণত মিড-লেভেল ম্যানেজাররাই ইমপ্লিমেন্টেশনের সময় সবচেয়ে ধীরগতিতে চলে।	Where adoption will stall
103	তাহলে আইটি ইনচার্জ সাহেবের হাতে এখন অন্য কোনো বড় প্রজেক্ট নেই।	Bandwidth of the person who must deliver
104	আমার ধারণা, ডাটা ওপেন হয়ে গেলে কারো কোনো অসুবিধা হবে না।	The strongest hidden objection in family businesses

9. Technical, data and migration

Technical people correct technical inaccuracy faster than anyone alive.

#	বাংলা এলিসিটেশন স্টেটমেন্ট	What it surfaces
105	আমার ধারণা, আইটেম মাস্টার আর বিওএম দুটোই স্ট্যান্ডার্ডাইজড অবস্থায় আছে।	True state of master data
106	সাধারণত দেখি, একই ফেরিক তিন-চার রকম নামে সিস্টেমে ঢোকানো থাকে।	Duplication — the real migration effort
107	তাহলে পুরনো ডাটার মধ্যে শুধু ওপেনিং ব্যালেন্সটাই আনতে হবে।	Migration scope, and cost
108	নিশ্চয়ই ইন্টারনেট কানেকশন নিয়ে ফ্লোরে কোনো সমস্যা হয় না।	Infrastructure risk for a cloud deployment

#	বাংলা এলিসিটেশন স্টেটমেন্ট	What it surfaces
109	আমার ধারণা ছিল, আপনাদের সব সেকশনে ব্যারকোড স্ক্যানার আগে থেকেই আছে।	Hardware gap in the project cost
110	সাধারণত অ্যাকাউন্টিং সফটওয়্যারের সাথে ইন্টিগ্রেশনটাই সবচেয়ে বেশি সময় নেয়।	Existing systems that must stay
111	তাহলে সার্ভার নিয়ে আপনাদের কোনো পছন্দ নেই, ক্লাউড হলেই চলবে।	Deployment preference before you propose
112	আমার ধারণা, ডাটা দেশের বাইরে থাকলে আপনাদের কোনো আপত্তি নেই।	Data-residency objection, surfaced early

10. Buyer and compliance pressure

The strongest source of urgency in RMG. Always test for it.

#	বাংলা এলিসিটেশন স্টেটমেন্ট	What it surfaces
113	আমার ধারণা, আপনাদের বায়াররা এখনো ডিজিটাল ট্রেসেবিলিটি রিপোর্ট চায়নি।	The compelling event
114	সাধারণত ইউরোপীয় বায়াররা এখন সাপ্লাই চেইন ডাটা সরাসরি সিস্টেম থেকে চায়।	Whether the pressure is already coming
115	তাহলে অডিটের সময় ডকুমেন্ট তৈরি করতে আলাদা করে টিম বসাতে হয় না।	Hidden audit-preparation cost
116	নিশ্চয়ই কমপ্লায়েন্স অডিটে ডাটা নিয়ে কখনো অবজারভেশন আসেনি।	Past audit findings — a ready-made business case
117	আমার ধারণা ছিল, আপনাদের বায়ার নতুন কোনো রিপোর্টিং ফরম্যাট চাপিয়ে দেয়নি।	New requirements landing on them now
118	সাধারণত দেখি, একটা বায়ার চাইলে ছয় মাসের মধ্যে সবাই একই জিনিস চাইতে শুরু করে।	Builds urgency from market fact, not pressure

11. Objections and negotiation

Use these to separate the stated objection from the real one.

#	বাংলা এলিসিটেশন স্টেটমেন্ট	What it surfaces
119	তাহলে দামটাই একমাত্র বাধা, বাকি সবকিছুতে আপনারা সন্তুষ্ট।	Isolates the objection — or exposes a hidden one
120	আমার ধারণা, ডিসকাউন্ট পেলেই আপনি আজই সিদ্ধান্ত নিয়ে ফেলতে পারবেন।	Whether price is real or a proxy for something else
121	সাধারণত এই ধরনের গ্যাপ ১০ থেকে ১৫ পার্সেন্টের মধ্যেই থাকে।	The actual size of the gap
122	নিশ্চয়ই স্কোপ কমিয়ে দাম কমানোর কথা আপনি ভাবছেন না।	Opens phasing as an alternative to discounting
123	আমার ধারণা ছিল, ইমপ্লিমেন্টেশন ব্যর্থ হওয়ার ঝুঁকিটা নিয়ে আপনার কোনো দুশ্চিন্তা নেই।	Risk fear hiding behind a price objection
124	তাহলে আপত্তিটা খরচ নিয়ে না, আপত্তিটা হলো এটা আদৌ চলবে কি না তা নিয়ে।	Names the real objection so it can be answered

12. Stalls, silence and closing

Replaces "just following up" — which is not a sales activity.

#	বাংলা এলিসিটেশন স্টেটমেন্ট	What it surfaces
125	আমার ধারণা, প্রপোজালটা এখনো এমডি স্যারের টেবিল পর্যন্ত পৌঁছায়নি।	Where the proposal is actually stuck
126	সাধারণত দেখি, দুই সপ্তাহ চুপ থাকা মানে ভেতরে অন্য কোনো আলোচনা চলছে।	What changed internally
127	তাহলে আমাদের দিক থেকে আর কিছু জমা দেওয়ার বাকি নেই।	Any missing document blocking the decision
128	নিশ্চয়ই এর মধ্যে অন্য কোনো প্রায়োরিটি সামনে চলে আসেনি।	Competing internal priorities
129	আমার ধারণা ছিল, পরের ধাপটা কী হবে সেটা আপনাদের ভেতরে ঠিক হয়ে গেছে।	Whether a next step exists at all
130	তাহলে এখন শুধু একটা তারিখ ঠিক করা বাকি, আর কিছু না।	Presumptive close by statement

Coverage map — which section to use when

Stage of the deal	Sections to draw from
First meeting / discovery	1, 2, 3
Qualification	4, 5, 7
Solution design and scoping	2, 9
Building the business case	3, 10
Competitive positioning	6, 4
Risk and blocker mapping	8, 9
Proposal and negotiation	11, 4
Stalled or silent deals	12, 5, 8

Target for every first meeting: leave with budget range, decision process, timeline driver, competing options and the internal blocker — and no more than three question marks used.