ПРОДАЖИ

План ключевого клиента

Инструмент: План развития ключевого клиента

Одна страница на крупного клиента: кто решает, что ещё он купит, что предложить в квартале

ВРЕМЯ
1 час на клиента, 30 минут раз в квартал

УРОВЕНЬ
средний

ЗАПОЛНИЛ

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
Страница на клиента, обновляй раз в квартал.

1 Клиент

Компания

Ответственный менеджер

Выручка за 12 месяцев, ₸

Общая закупка клиента у всех поставщиков, ₸

Наша доля, %

2 Карта людей

серые строки: пример заполнения

Имя	Должность	Роль в решении	Что для него важно	Кто с ним знаком у нас
	Начальник по охране труда	решает	безопасность, сертификаты	никто

3 План на квартал

серые строки: пример заполнения

Предложение или касание	Зачем клиенту	Кто	Срок	Результат
Тестовая партия обуви 50 пар	доставка за день со склада в Караганде	менеджер	15.11	

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба

Предложение или касание	Зачем клиенту	Кто	Срок	Результат

4 Риски и что делаем

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Выручка с ключевых растёт
- Доля в закупках каждого известна и растёт
- Касания по плану
- Внезапно ушедших ключевых: 0

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ

СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА

ТРЕКЕР BS

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба