СТРАТЕГИЯ

Карта клиентского риска

Инструмент: Диверсификация клиентов

Правило 20% и план новых клиентов: уход одного крупного больше не ставит бизнес на грань

ВРЕМЯ
2 часа на расчёт, 1 час в квартал

УРОВЕНЬ
средний

ЗАПОЛНИЛ

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
Внеси топ-10 клиентов за 12 месяцев, посчитай доли, заполни «день X» и план. Проверка раз в квартал.

1 Доли клиентов за 12 месяцев

серые строки: пример заполнения

Клиент	Выручка за год, ₸	Доля в выручке, %	Доля в прибыли, %	Зона	С нами лет
БЦ «Нурлы Тау»	86 400 000	60	45	красная	5

2 День X

Красный клиент

Выручка без него, ₸/мес

Постоянные расходы, ₸/мес

Резерв, ₸

Сколько месяцев продержимся

Кого придётся сократить

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

3 План новых клиентов

серые строки: пример заполнения

Квартал	Сколько новых	Размер, ₸/мес	Сегмент	Ответственный	Факт
I	2	1 500 000	клиники	менеджер по продажам	

4 Правила

- [ ] Клиент не больше 20% выручки
- [ ] Скидка не ниже согласованной маржи
- [ ] Доли раз в квартал
- [ ] Есть человек и бюджет на привлечение

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Крупнейший клиент: до 20% выручки
- Клиентов в красной зоне: 0
- Новые клиенты похожего размера: по плану квартала
- Резерв: 2-3 месяца без крупнейшего клиента

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ

СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА

ТРЕКЕР BS

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