

ANAGRAFICA CLIENTE

1. Nome cliente: _____
2. Tipologia cliente: _____
3. Zona geografica: _____
4. Contatto: _____

FATTURATO 2010	FATTURATO 2011	FATTURATO 2012
..... € € €

RAPPORTO COMMERCIALE

1. Cosa acquista: _____

2. Perché acquista da noi: _____
3. Modalità e tempi di pagamento: _____
4. Salute economica/finanziaria del cliente: _____

POTENZIALITÀ

1. Punti di forza del rapporto con il cliente: _____
2. Punti di debolezza del rapporto con il cliente: _____
3. Esigenze del cliente: _____
4. Leve possibili da attivare: _____

CONSOLIDAMENTO FINALE

1. Segmentazione della clientela:
 - Clienti di CLASSE A (che rappresentano il 70% del fatturato) _____
 - Clienti di CLASSE B (che rappresentano il 20% del fatturato) _____
 - Clienti di CLASSE C (che rappresentano il 10% del fatturato) _____
2. Budget clienti suddiviso per classi:
 - CLASSE A _____
 - CLASSE B _____
 - CLASSE C _____