

Чек-лист: 10 шагов к партнёрству вместо разовых сделок

Используйте этот чек-лист, чтобы оценить и улучшить работу с корпоративными клиентами. Отметьте «+» напротив выполненных пунктов:

- Проведён анализ текущих клиентов: выделены транзакционные и потенциально партнёрские.

- Для ключевых клиентов настроен регулярный сбор обратной связи (не реже 1 раза в квартал).

- В CRM внесены персональные данные о бизнесе клиента (цикл закупок, болевые точки, ключевые метрики).

- Разработана карта рисков для 3 крупнейших заказчиков с планом превентивных мер.

- Согласованы 1–2 совместных KPI с 2+ клиентами (прописаны в документах).

- Внедрена хотя бы одна механика персонализации (гибкий график, кастомизированная отчётность и т. п.).

- Запущена программа лояльности с 2+ уровнями привилегий.

- Назначен выделенный менеджер для клиентов из топ-5 по обороту.

- Организован канал экстренной связи с гарантией ответа в течение 2 часов.

- Запланирована встреча с 1 клиентом для обсуждения его стратегических целей на год.

Интерпретация результатов:

8–10 «+»: вы на верном пути к созданию партнёрской экосистемы.

5–7 «+»: требуется точечная доработка процессов (обратите внимание на пункты без отметок).

Менее 5 «+»: начните с внедрения 1–2 стратегий из статьи — например, обратной связи и персонализации.

Желаем процветания вашему бизнесу! Позвольте вашей продукции прослужить дольше и снизить производственные затраты с порошковой краской Micropul. Свяжитесь с нами, чтобы узнать больше о выгодных предложениях и преимуществах сотрудничества с ТД ПРАЙМКОМ – info@prime-com.ru

#Micropul #порошковаякраска #ТДПРАЙМКОМ