

Fiche d'évaluation de la mise en œuvre du client idéal.

Définir un profil de client idéal et développer votre expérience, votre marketing, vos processus et votre équipe en tenant compte de ce profil peut apporter des avantages précieux à votre entreprise et à vos clients. Indiquez dans quelle mesure vous êtes d'accord ou non avec les affirmations suivantes afin d'identifier les occasions dans votre entreprise.

CLASSER LA SEGMENTATION DE VOTRE PRATIQUE PAR CLIENT IDÉAL		SCORE ACTUEL	SCORE IDÉAL
		Échelle de 1 à 5, selon laquelle 5 = je suis tout à fait d'accord et 1 = je suis tout à fait en désaccord	
Expérience client	Nous comprenons les besoins de nos clients, en fonction de notre expérience et de nos recherches, et nous pouvons raisonnablement prévoir leurs défis futurs. Nous avons fait concorder notre entreprise et les besoins de nos clients afin de créer des relations plus solides.		
Avantage concurrentiel	Nous comprenons nos clients idéaux et sommes en mesure de commercialiser nos services, ce qui démontre notre avantage concurrentiel par rapport aux sociétés de conseil financier plus généralistes.		
Analyse commerciale	Nous maximisons les revenus en nous appuyant sur des processus reproductibles, des projets ponctuels minimaux, un marketing ciblé, des moteurs de croissance éprouvés, une tarification compétitive et une analyse de la rentabilité.		
Personnel et ressources	Notre personnel comprend les besoins de nos clients idéaux et la manière dont nous les servons. Notre technologie et nos processus opérationnels complètent notre offre en nous rendant plus efficaces et plus proches de nos clients.		

