**Регламент контроля клиентской базы и потенциала ее развития.**

Для осуществления контроля за клиентской базой и выявления потенциала ее развития, Вам понадобится сегментированный перечень клиентов и личное общение с каждым из данного списка, для выявления потенциала развития.

**Сегментированный список клиентов**

- в базе 1С формируем нужный нам список:

Взаиморасчеты

Ведомость по взаиморасчетам с контрагентами

Настройка

Устанавливаем обозначенный период, Сумма взаиморасчетов, Расход, Контрагент в группе (менеджер), Группировка строк- контрагент

Сформировать

Файл

Сохранить как

Выводим список за пределы 1С

У вас есть список с которым предстоит работать. Сегментация базы происходит по принципу- vip(A)+B(15%)+C(20%)+D(65%)+E(не клиент).

**Поделив список на сегменты, вы готовы к анализу потенциала клиента.**

Предстоит выяснить следующие параметры:

   - общий потенциал определенного клиента

    - собственный потенциал относительно определенного клиента

     - потенциал конкурентов относительно определенного клиента

Данную информацию мы можем получить различными способами (личный визит, общение по телефону, информация о клиенте в интернете и других источниках информации)

Данные мы указываем в карточке клиента(ЦПР, ЛПР, контактные данные)и в сделанном списке(Массовая доля от общих закупок данного клиента по продукции, которую он мог бы приобрести в нашей компании).