15

قيّم ملاءمة العميل وجدوى خدمته

راجع خمسة حسابات مستهدفة بأدلة وتعريفات مالية متسقة.

أكمل ورقة لكل حساب، ثم قارنوا خمس أوراق مع الفريق. تختلف ملاءمة العميل عن نيته الحالية للشراء. استخدم: مدعوم بالأدلة أو غير مؤكد أو غير ملائم، مع دليل كل تقييم.

كيف تستخدم الورقة؟

1. **1.** حدّد مشكلة العميل ومحفز شراء يؤكده المشتري.
2. **2.** افحص الوصول إلى القرار ومتطلبات الإثبات وملاءمة التنفيذ.
3. **3.** قدّر المساهمة المالية بفئات تكلفة متفق عليها مع المالية.
4. **4.** اختر المتابعة البيعية أو المتابعة المستقبلية أو الاستبعاد، وسجّل السبب وما قد يغيّر القرار.

مثال توضيحي

وحدات نقدية توضيحية: إيراد 100,000 ناقص تنفيذ 45,000 وتهيئة وسفر 15,000 وعمولة 10,000 ودعم خاص بالحساب 20,000 يترك 10,000 قبل المصروفات الثابتة والتمويل والضريبة. تجنب تكرار احتساب التكاليف. هذه مساهمة مبسطة وليست صافي الربح.

قد يرغب عميل في الشراء وتظل خدمته غير مجدية، وقد يكون حساب مناسب بلا نية شراء حالية. استخدم أدلة الحساب بدل افتراضات الجنسية أو الثقافة.

ورقة التطبيق

الحساب والشريحة والمسؤول وموعد المراجعة

ملاءمة المشكلة ومحفز الشراء والدليل وحالة التقييم

الوصول ومتطلبات الإثبات والدليل وحالة التقييم

الطاقة واللغة والخدمة والدليل وحالة التقييم

الإيراد وفئات التكلفة والمساهمة المبسطة

توقيت السداد والتعرّض النقدي ومخاطر النطاق وبدائل استخدام الطاقة

القرار: متابعة بيعية أو مستقبلية أو استبعاد، مع السبب

الأدلة المفقودة والإجراء والمسؤول وموعد مراجعة القرار
