**Plan de liderazgo de clientes**

***Cliente***

¿Quiénes son los contactos principales con los que interactuamos a diario?

¿A quién más conocemos de la empresa del cliente?

¿Con qué integrantes de la empresa del cliente debemos reunirnos?

¿Con quién necesitamos mejorar nuestra relación?

¿Quiénes representan una influencia externa clave para nuestro cliente?

***Estado de la relación con el cliente***

*Valora cada opción del 1 al 10, donde 10 es la mayor puntuación. Escribe una explicación para todas las valoraciones inferiores a 8.*

En general, ¿qué opina el cliente de nuestra agencia?

¿Se puede medir la eficacia del trabajo que realizamos para el cliente?

¿Qué opina el cliente de nuestro producto creativo?

¿Qué opina el cliente de nuestros servicios de relaciones públicas, estrategias de medios de comunicación e implementación, y trabajo interactivo?

*Crea una lista y valora todos los servicios que le proporcionas a este cliente.*

¿Qué opina el cliente sobre nuestra manera de gestionar la relación con su empresa?

¿Cuál es el estado de nuestra relación financiera?

***Oportunidades***

¿Qué nuevas necesidades podría tener nuestro cliente durante el próximo año?

¿Qué sabemos sobre la industria del cliente que podría representar nuevas oportunidades para nuestra empresa?

¿Qué nuevas oportunidades existen en otros departamentos o divisiones de la empresa del cliente?

¿Existen oportunidades de negocios nuevos que podamos aprovechar en la industria de nuestro cliente o industrias relacionadas?

***Amenazas potenciales***

¿Qué situaciones internas de la organización del cliente podrían afectar nuestra relación de manera negativa?

¿Qué condiciones de negocios o del sector podrían afectar de manera negativa nuestra relación?

¿Existen otras fuentes de amenazas potenciales?

***Objetivos***

¿Cuál es el ingreso anual que obtenemos de este cliente? ¿Qué cambio porcentual queremos obtener el siguiente año?

¿Qué programas existentes se pueden ampliar o mejorar este año?

¿Qué nuevas estrategias deberíamos presentar al cliente?

¿Qué nuevas iniciativas deberíamos explorar con este cliente?

¿Qué problemas de compensación necesitan resolverse?

¿Qué problemas de la relación deben resolverse?

***Medidas de acción***

¿Qué necesitamos para lograr nuestros objetivos? Incluye al menos una medida de acción por cada objetivo.