**Kunden anleiten statt verwalten**

***Zum Kunden***

Wer sind Ihre Hauptansprechpartner für den alltäglichen Kontakt?

Mit welchen weiteren Mitarbeitern des Unternehmens sind Sie bekannt?

Zu welchen weiteren Mitarbeitern des Unternehmens sollten Sie Kontakt herstellen?

Welche Beziehungen sollten Sie vertiefen/verbessern?

Welche externen Faktoren beeinflussen Ihren Kunden primär?

***Details zur Geschäftsbeziehung***

*Bewerten Sie Ihre Beziehung auf einer Skala von 1 bis 10, wobei 10 die beste Bewertung darstellt. Geben Sie bitte für jede Bewertung unter 8 eine Begründung an.*

Wie zufrieden ist der Kunde insgesamt mit Ihrer Agentur?

Bietet die Zusammenarbeit mit Ihrer Agentur nachweislich Vorteile für Ihren Kunden?

Wie zufrieden ist der Kunde mit der Arbeit Ihrer Designabteilung?

Wie zufrieden ist der Kunde mit Ihrer Öffentlichkeitsarbeit/PR?

Wie zufrieden ist der Kunde mit Ihren Medien-Strategien und deren Umsetzung?

Wie zufrieden ist der Kunde mit dem interaktiven Aspekt Ihrer Arbeit?

*(Führen Sie alle Dienstleistungen auf, die Sie diesem Kunden bieten, und bewerten Sie sie.)*

Wie zufrieden ist der Kunde mit der Art und Weise, wie Ihre Agentur die Geschäftsbeziehung pflegt?

Wie gut sind die finanziellen Aspekte der Geschäftsbeziehung?

***Neue Möglichkeiten***

Welche neuen Anforderungen wird Ihr Kunde wohl im nächsten Jahr haben?

Wenn Sie von Ihren Kenntnissen der Branche des Kunden ausgehen, woraus könnten sich dann neue Möglichkeiten für Ihre Agentur ergeben?

Welche neuen Möglichkeiten ergeben sich in anderen Abteilungen oder Bereichen des Unternehmens des Kunden?

Bieten die Branche des Kunden oder verwandte Branchen Möglichkeiten, neue Kunden zu gewinnen?

***Potenzielle Probleme***

Welche Gegebenheiten im Unternehmen des Kunden könnten sich negativ auf Ihre Geschäftsbeziehung auswirken?

Welche Geschäfts- oder Branchenbedingungen könnten sich negativ auf Ihre Geschäftsbeziehung auswirken?

Woraus könnten sich außerdem Probleme ergeben?

***Ziele***

Welchen Umsatz erzielt Ihre Agentur jährlich mit diesem Kunden? Um wie viel Prozent möchten Sie diesen Umsatz im nächsten Jahr steigern?

Welche Ihrer bestehenden Programme können Sie dieses Jahr erweitern oder verbessern?

Welche neuen Strategien sollten Sie Ihrem Kunden vorschlagen?

Welche neuen Initiativen sollten Sie zusammen mit dem Kunden in Betracht ziehen?

Welche Fragen bezüglich der Vergütung sollten geklärt werden?

Welche Probleme gilt es zu lösen, um die Geschäftsbeziehung zu verbessern?

***Erforderliche Schritte***

Welche Schritte müssen Sie unternehmen, um Ihre Ziele zu erreichen? (Geben Sie bitte mindestens einen Schritt pro Ziel an.)