

Pytania, na które warto odpowiedzieć sobie przed warsztatami biznesowymi:

- Kim są nasi najbardziej rentowni klienci?
- Czym charakteryzują się klienci którzy od nas odchodzą?
- Z jakimi klientami najlepiej nam się pracuje?
- Którzy klienci pracują z nami najdłużej? Co ich łączy?
- Co łączy klientów, którzy kupują u nas najczęściej?
- Jaka jest cecha wspólna klientów którzy kupują za największe kwoty?
- Jakich klientów mamy najwięcej?
- Z jakich branży mamy klientów?
- Kto decyduje o zakupie a kto będzie korzystał z naszych usług/produktu?