****

**MODELLO DI TRASFERIMENTO DELLE VENDITE PER IL SUCCESSO DEL CLIENTE**

INFORMAZIONI CLIENTE
(inserisci le informazioni sull'account cliente)

|  |
| --- |
| **NOME DELLA SOCIETÀ** |
|  |
| **INDUSTRIA/SETTORE** |
|  |
| **DIMENSIONE DELLA SOCIETÀ** |
|  |
| **DATA DI FIRMA DEL CONTRATTO** |
|  |
| **DURATA DEL CONTRATTO** |
|  |
| INFORMAZIONI SUL TEAM DEL CLIENTE (inserisci i nomi e i ruoli dei membri del team del cliente che saranno punti di contatto e che monitoreranno il successo che offrirai al cliente).**CONTATTO PRINCIPALE** |
|  |
| **PROJECT MANAGER** |
|  |
| **SOGGETTO PRINCIPALE, TEAM O REPARTO CHE UTILIZZERÀ IL PRODOTTO** |
|  |
| **ALTRA PERSONA DI CONTATTO** |
|  |
| **RUOLO PERSONA DI CONTATTO** |
|  |
| INFORMAZIONI SUL TEAM INTERNO DEL CLIENTE (inserisci i nomi e i ruoli dei membri del team del cliente che saranno punti di contatto e che monitoreranno il successo che offrirai al cliente).**CUSTOMER SUCCESS MANAGER (CSM)** |
|  |
| **PROJECT MANAGER (O COORDINATORE) DELLE VENDITE PER IL SUCCESSO DEL CLIENTE** |
|  |
| **RAPPRESENTANTE DEL TEAM DI VENDITA** |
|  |
| **SPONSOR DELLA TRANSIZIONE DELLE VENDITE PER IL SUCCESSO DEL CLIENTE** |
|  |
| **ALTRI STAKEHOLDER E RUOLI PRINCIPALI** |
|  |
| OBIETTIVI DI ALTO LIVELLO DEL CLIENTE(inserisci gli obiettivi di alto livello del cliente e ciò che sta cercando dalla tua soluzione incentrata sul successo del cliente).

|  |
| --- |
| ***Qual è l'obiettivo principale del cliente?*** |
|  |
| ***Come genera fatturato il cliente?*** |
|  |
| ***Qual è la definizione di successo del cliente?*** |
|  |

 |

PERCHÉ LA NOSTRA SOLUZIONE PER IL SUCCESSO DEL CLIENTE?

|  |
| --- |
| ***Inserisci i dettagli sul motivo per cui il cliente ha scelto la tua soluzione (ad esempio, ha migrato da un prodotto o servizio di un concorrente?)*** |
|  |

DEFINIZIONE DEL CLIENTE SUL SUCCESSO DEL CLIENTE
(inserisci la definizione del cliente sul successo del cliente e i parametri chiave che utilizzerà per valutare i servizi da te offerti).

|  |
| --- |
| ***Qual è la definizione del cliente in termini di successo del cliente?*** |
|  |
| ***Cosa cerca dalla nostra soluzione? Quali sono le sue aspettative?*** |
|  |
| ***Quali indicatori chiave di prestazione (KPI) utilizzerà per valutare i servizi offerti?*** |
|  |

LA NOSTRA DEFINIZIONE DI SUCCESSO DEL CLIENTE
(inserisci la definizione del tuo team in termini di successo del cliente e i parametri chiave che utilizzerai per valutare i servizi offerti al cliente).

|  |
| --- |
| ***Qual è la definizione del tuo team sul successo del cliente riguardo questo specifico cliente?*** |
|  |
| ***Quali KPI userai per garantire che questo cliente sia soddisfatto dei servizi che offri?*** |
|  |

INDICATORI DI PRESTAZIONI CHIAVE (KPI)

(inserisci i dettagli e le cifre per ogni KPI che utilizzerai per valutare il successo del cliente).

|  |
| --- |
| ***Net Promoter Score (NPS)*** *(inserisci i dettagli e le cifre per valutare il grado di fedeltà e disponibilità del cliente a promuovere i tuoi prodotti e servizi).* |
|  |
| ***Customer Satisfaction Score (CSAT)*** *(inserisci i dettagli e le cifre per valutare il grado di soddisfazione del cliente con i tuoi prodotti e servizi).* |
|  |

|  |
| --- |
| ***Punteggio di abbandono*** *(inserisci i dettagli e le cifre relative alla percentuale di clienti che hanno rinunciato ai tuoi servizi entro un determinato periodo di tempo).* |
|  |

|  |
| --- |
| ***Punteggio di solidità****(inserisci i dettagli e le cifre per ottenere un punteggio di riepilogo della "solidità" complessiva legata al successo del cliente).* |
|  |

STILE DI COMUNICAZIONE E DI LAVORO

|  |
| --- |
| ***Qual è lo stile di comunicazione del cliente?*** |
|  |
| ***Come preferisce essere contattato il cliente?*** |
|  |

OPPORTUNITÀ DI CRESCITA

|  |
| --- |
| ***Inserisci i dettagli per le opportunità di crescita relative al fornire al tuo cliente un successo eccellente.*** |
|  |

BUDGET CLIENTE

|  |
| --- |
| ***Inserisci i dettagli del budget associati al fornire al tuo cliente un valido successo.*** |
|  |

RISCHI POTENZIALI

|  |
| --- |
| ***Inserisci i dettagli sui rischi potenziali che potrebbero compromettere il raggiungimento del successo del cliente.*** |
|  |

PROBLEMI APERTI

|  |
| --- |
| ***Inserisci eventuali problemi in sospeso relativi al cliente che devi risolvere.*** |
|  |

AZIONE DI FOLLOW-UP

|  |
| --- |
| ***Inserisci i dettagli per qualsiasi azione di follow-up che devi intraprendere per conto del tuo cliente.*** |
|  |

DATA DEL PROSSIMO CONTATTO

|  |
| --- |
| ***Inserisci la data in cui un membro del tuo team ricontatterà il cliente.*** |
|  |

NOTE AGGIUNTIVE

|  |
| --- |
| ***Inserisci eventuali note aggiuntive che possano aiutare te, il tuo cliente e il tuo team a raggiungere il successo del cliente.*** |
|  |

**DICHIARAZIONE DI NON RESPONSABILITÀ**

Qualsiasi articolo, modello o informazione sono forniti da Smartsheet sul sito web solo come riferimento. Pur adoperandoci a mantenere le informazioni aggiornate e corrette, non offriamo alcuna garanzia o dichiarazione di alcun tipo, esplicita o implicita, relativamente alla completezza, l’accuratezza, l’affidabilità, l’idoneità o la disponibilità rispetto al sito web o le informazioni, gli articoli, i modelli o della relativa grafica contenuti nel sito. Qualsiasi affidamento si faccia su tali informazioni, è pertanto strettamente a proprio rischio.