

# Management StartUP

Υπολογίστε τη σημαντικότητα που έχει ο κάθε πελάτης για την επιχείρησή σας  
**Συνολική Αξία ανά Πελάτη της Επιχείρησης**

Εγχειρίδιο Εργαλείου  
**MP07**

# ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΠΡΟΦΙΛ



Το προσωπικό της Online Management Solutions διαθέτει υψηλή εξειδίκευση στην παροχή υπηρεσιών ίδρυσης και ανάπτυξης επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, καθώς επίσης και στην παροχή Online υπηρεσιών υποστήριξης των επιχειρήσεων, ιδιαίτερα των ΜΜΕ.

## Η αρχή & το όραμα

Ο ιστότοπος [managementstartup.com](http://managementstartup.com) δημιουργήθηκε από την Online Management Solutions .

Αποτελεί ένα από τα πρώτα δημιουργήματά της και αφορά στην ανάπτυξη και διάθεση εργαλείων έρευνας που μπορούν να βοηθήσουν άτομα που βρίσκονται στο στάδιο της επιχειρηματικής εκκίνησης.

Δημιουργήθηκε από άτομα με υψηλό εκπαιδευτικό επίπεδο και μεγάλη εμπειρία στην έρευνα και την ανάπτυξη νέων υπηρεσιών στο χώρο της επιχειρηματικότητας.



# ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΡΓΑΛΕΙΟΥ

Σε κάθε επιχείρηση υπάρχουν πάντα κάποιοι πελάτες οι οποίοι συνεισφέρουν με το μεγαλύτερο ποσοστό στις συνολικές πωλήσεις της επιχείρησης. Οι πελάτες αυτοί είναι γνωστοί και ως VIP πελάτες.

Το εργαλείο "MP7. Συνολική αξία ανά πελάτη της επιχείρησης" σας βοηθά, μέσω απλών και κατανοητών βημάτων, να εξακριβώσετε τους πελάτες αυτούς ανάμεσα στους είκοσι (20) σημαντικότερους πελάτες της επιχείρησής σας. Εισάγει, δηλαδή, τις έννοιες της διατήρησης των πελατών και της αύξησης της πιστότητας τους. Δύο ιδιαίτερα σημαντικές έννοιες στον σχεδιασμό της στρατηγικής marketing της επιχείρησής σας.

Η διατήρηση των πελατών αναφέρεται στη προσφορά κινήτρων προς τους πελάτες σας έτσι ώστε να συνεχίσουν να αγοράζουν από την επιχείρησή σας. Αυτό, μετά από κάποιο σημείο, θα οδηγήσει στην αύξηση της πιστότητας των πελατών. Οι ίδιοι οι πελάτες, δηλαδή, θα συστήνουν την επιχείρησή σας σε δυνητικούς πελάτες (leads).

Το εργαλείο υπολογίζει τις συνολικές πωλήσεις για κάθε έναν πελάτη της επιχείρησης ενώ, παράλληλα, εμφανίζει το ποσοστό επί των συνολικών πωλήσεων.

# ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ ΣΕ

Το εργαλείο "MP7. Συνολική αξία ανά πελάτη της επιχείρησης" μπορεί να χρησιμοποιηθεί τόσο από τον ίδιο τον επιχειρηματία όσο και από τον υπεύθυνο marketing της επιχείρησης.

## Είδος Επιχειρήσεων

Νέες Επιχειρήσεις  
Υφιστάμενες Επιχειρήσεις  
Σύμβουλοι Επιχειρήσεων  
Φορείς Εκπαίδευσης



## Μέγεθος Επιχειρήσεων

Μικρές  
Μεσαίες  
Μεγάλες

## Τομέας Επιχειρήσεων

Παροχή Υπηρεσιών  
Μεταποίηση  
Εμπόριο



ΤΥΠΟΣ ΕΡΓΑΛΕΙΟΥ: Υπολογιστής Τιμών  
ΈΤΟΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ: 2013  
ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΗΣ: 15' - 20'  
ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ ΧΡΗΣΗΣ: Περιστασιακά



Online Management Solutions Ltd

[info@onlinemanagementsolutions.com](mailto:info@onlinemanagementsolutions.com)