

Renforcez la capacité de votre entreprise

1re étape : évaluation à l'échelle de l'entreprise



| | |
|-----------------------------------|--|
| Actifs totaux sous administration | |
| Clients totaux | |
| Moyenne d'actifs par client | |

2e étape : évaluation de la clientèle



| | 20 meilleurs | 40 meilleurs suivants | 90 meilleurs suivants | Le reste des clients |
|--------------------------------|--------------|-----------------------|-----------------------|----------------------|
| Actifs totaux | | | | |
| Moyenne d'actifs par client | | | | |
| Pourcentage de la clientèle | | | | |
| Revenu annuel moyen par client | | | | |

3e étape : préparation d'un plan d'action



Par exemple, développez un modèle de niveaux de services différenciés.

| |
|--|
| |
| |
| |