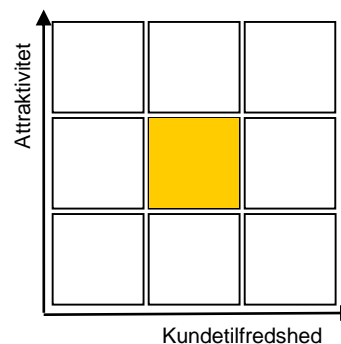


Kunde: Din vigtigste kunde

Respondent:	Beslutningstager
E-mail:	
Kundetype	Den vigtigste
Område	Danmark
Loyalitetsgruppe:	Risiko
Gns. tilfredshed:	4,33



1 Produkt & Pris	Score	1 Produkt & Pris	Score
Din Virksomhed leverer det produkt/den ydelse der er blevet lovet	3	Din Virksomhed har produkter af høj kvalitet	4
Din Virksomhed har et prisniveau som er konkurrencedygtigt, i forhold til andre leverandører	5	Vi foretrækker Din Virksomhed frem for konkurrenterne på grund af prisen	6
Forholdet mellem pris og kvalitet er fint hos Din Virksomhed, i forhold til øvrige udbydere	5	Vi foretrækker Din Virksomhed frem for konkurrenterne på grund af produktet	4

2 Medarbejdere & Kommunikation	Score	2 Medarbejdere & Kommunikation	Score
Repræsentanten fra Din Virksomhed er engageret og velforberedt	5	Din Virksomhed holder hvad de lover	3
Din Virksomhed's medarbejdere er til at få fat på	4	Din Virksomhed's medarbejdere er troværdige	4
Din Virksomhed reagerer hurtigt og professionelt når vi har brug for hjælp	5	Din Virksomhed's medarbejdere fortæller os hvad de laver og hvorfor (informerer godt)	5
Din Virksomhed arbejder godt sammen med deres kunder	5	Vi foretrækker Din Virksomhed frem for konkurrenterne på grund af indstillingen til samarbejdet	5
Din Virksomhed giver en tilfredsstillende introduktion til betjening af anlæg	6		

3 Generelt om Din Virksomhed	Score	3 Generelt om Din Virksomhed	Score
Din Virksomhed lytter til kundens behov og tilpasser løsningerne derefter	5	Din Virksomhed er et godt sted at være kunde	4
Din Virksomhed er en professionel samarbejdspartner	4	Din Virksomhed har et godt image	4
Din Virksomhed yder en tilfredsstillende service	4	Din Virksomhed er i alt hvad de gør fokuserede på mig som kunde	4

3 Øvrige spørgsmål

Når alt tages i betragtning, er jeg fuldt ud tilfreds med Din Virksomhed som samarbejdspartner	5
Når alt tages i betragtning, synes jeg at Din Virksomhed er en mere attraktiv samarbejdspartner end markedets øvrige udbydere	4
Hvor sandsynligt er det, at du vil anbefale Din Virksomhed til en ven, kollega eller forretningsforbindelse?	61-80 %
Hvor stor en andel af din virksomheds køb af Dit produkt sker hos Din Virksomhed?	41-60%
Hvordan forventer du, at dit samarbejde med Din Virksomhed vil udvikle sig inden for de kommende par år?	Det fastholdes

Hvad kan Din Virksomhed blive bedre til:

Hvad ser du som Din Virksomhed's største styrker/svagheder:

Øvrige forhold

Her beskrives øvrige forhold vedrørende kunden, der er vigtige for at kunne udnytte et eventuelt mersalgspotentiale:

Forslag til handlingsplan

Her beskrives indsatsområder og tidsplan:
