

CHECK-LIST DE DESARROLLO DE NEGOCIO Y OPORTUNIDADES 2024

CONOCIMIENTO DIRECTIVO

DESPACHOS PROFESIONALES

VUESTRA VISIÓN EN EL DESARROLLO DE NEGOCIO

VISIÓN GENERAL

- 1.- ¿Consideras que ayudar a incrementar la cifra de facturación, o el número de clientes o asuntos, de tu firma es importante?
- 2.- ¿Cómo te puntuarías en el desarrollo de negocio? (del 1 al 5)
- 3.- Podría explicarnos cuando se fundó el despacho, sus orígenes e historia. Muy brevemente.

CONOCIMIENTO DIRECTIVO

DESPACHOS PROFESIONALES

LOS SERVICIOS QUE OFRECE EL DESPACHO

4.- ¿Conoces al detalle los servicios que ofrece el despacho? (Puntúate de 1 al 5)

5.- ¿Si tuvieras que realizar una presentación de los servicios con que material te apoyarías?

CONOCIMIENTO DIRECTIVO

DESPACHOS PROFESIONALES

NUESTROS CLIENTES y NUESTRO TRABAJO

- 6.- ¿Qué tres beneficios consideras que aporta tu trabajo a los clientes?
- 7.- ¿Tiene claro cuál es el perfil del cliente de la firma? ¿Qué nuevas necesidades puede tener?
- 8.- ¿Recuerdas casos donde tu intervención haya sido decisiva en la captación de un cliente o en captar un nuevo encargo para tu firma? Los podrías detallar brevemente
- 9.- ¿En qué épocas del año consideras que se producen los momentos de la verdad con los clientes?
- 10.- ¿Recuerda comentarios que le hayan hecho los clientes relativos a tus servicios o trabajo? ¿Qué dijeron?
- 11.- ¿Considera que los clientes valoran suficientemente bien tu trabajo y tus esfuerzos en estar al día en conocimiento y en formación? (Puntúa del 1 al 5)
- 12.- ¿Qué acciones propones para poner en valor tu trabajo ante los clientes?

CONOCIMIENTO DIRECTIVO

DESPACHOS PROFESIONALES

TU VISIÓN E INICIATIVAS PARA EL 2024

13.- ¿Qué 5 acciones o iniciativas a título personal consideras que podrías poner en marcha en el 2024 para detectar más oportunidades de negocio con los clientes que trabajas o gestionas?

14.- ¿A nivel de equipo que acciones o iniciativas consideras que podríais poner en práctica para ayudar a generar más negocio y oportunidades para la firma?

15.- ¿Qué iniciativa de fidelización o comunicación consideras que ayudarían a generar más oportunidades entre los clientes? ¿Se te ocurre alguna?