**Autoevaluación**

Lee las siguientes aseveraciones, analízalas y evalúa cada una de ellas en función de la siguiente pregunta: **¿Qué tan importante crees que es este factor para el cumplimiento de los objetivos del negocio de tu proyecto final?**

Selecciona sólo una casilla para cada una de las afirmaciones. Al final reflexiona sobre el puntaje que asignaste a cada una de ellas y piensa cuál es el criterio que más importa para las cuentas de tu proyecto.

Escala

1 = menos importante

5= más importante

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Volumen de compra o potencial de ganancias |  |  |  |  |  |
| Potencial de resultados |  |  |  |  |  |
| Periodo de beneficios |  |  |  |  |  |
| Crecimiento potencial del negocio del cliente |  |  |  |  |  |
| Probabilidad de proveer durante largos periodos |  |  |  |  |  |
| Variabilidad en la demanda por temporadas |  |  |  |  |  |
| Estandarización de productos |  |  |  |  |  |
| Órdenes en mayoreo y a largo plazo |  |  |  |  |  |
| Amplio rango de productos usados |  |  |  |  |  |
| Reputación e imagen del cliente (para usarlo como referencia con otros negocios) |  |  |  |  |  |
| Actitud del cliente |  |  |  |  |  |
| Complejidad de la logística de suministros |  |  |  |  |  |
| Necesidad de recursos de apoyo |  |  |  |  |  |
| Distribución geográfica de los clientes |  |  |  |  |  |
| Fortaleza financiera de los clientes y velocidad de pagos |  |  |  |  |  |
| Fuerza e importancia de los competidores de tu cliente |  |  |  |  |  |

Fuente:

Burnett, K. (2001). *The Handbook of Key Customer Relationship Management*. London: Pearson.