

Persönlich/Vertraulich
zu Händen Herrn Wilhelm Herrmann.

Per Fax: +49 (69) 271 367-77

Der agenturexcellence®-Kurz-Check		
URL Ihrer Agentur	www.	
Die Positionierung und das Leistungsprofil Ihrer Agentur		
Formulieren Sie bitte in knapper Form die Positionierung Ihrer Agentur		
Nennen Sie die Leistungen und deren Prozentanteil am Rohertrag Ihrer Agentur.		
Leistung	% des Rohertrags	
Was sind hiervon die 3 profitabelsten Leistungen?		
1.	2.	3.
Das Kundenportfolio Ihrer Agentur		
Die 3 größten Kunden: Wie viel % des Rohertrages haben Sie mit Ihren 3 größten Kunden erzielt?		
Kunde A	Kunde B	Kunde C
Ihre Bestandskunden: Wie viel Prozent Ihrer Kunden fallen in die jeweilige Kategorie?		
Dauer der Kundenbeziehung		
> 3 Jahre	3 - 1 Jahr	< 1 Jahr
Anteil der Kunden am Rohertrag		
> 25%	25 - 5%	< 5%
Strategische Bedeutung Ihrer Kunden		
Hohes Potential	Umsatzsicherung	Geringe Bedeutung
Risiko		
Sicher	Wechselrisiko	Auslaufend
Auftragsgrundlagen		
Etatvertrag	Rahmenvertrag	Projektaufträge
Das Neugeschäft Ihrer Agentur		
Wie viel Prozent des Stundenaufkommens gingen ins Neugeschäft?		
Wie viel Prozent des Rohertrags erzielten Sie mit Ihren Neukunden?		
Was ist Ihre erfolgreichste Strategie im Neugeschäft?		
Nennen Sie die Zahl der Kunden, die Sie im Neugeschäft adressieren.		

Ja , ich möchte Ihr Feedback. Rufen Sie mich bitte an oder mailen Sie mir.			
Name	Vorname	Telefon	E-Mail-Adresse
Datum:		Unterschrift:	