

Kundeskema

Navn på kunde:

Kundesegmentets attraktivitet

	1 Slet ikke attraktivt <i>Langt under middel</i>	2 Mindre attraktivt <i>Under middel</i>	3 Både og <i>Middel</i>	4 Attraktivt <i>Over middel</i>	5 Meget attraktivt <i>Langt over middel</i>	Score
Sandsynligt salg efter OPI-projektets afslutning til kunden?						
Markedspotentiale indenfor kundegruppen i Danmark og/eller internationalt?						
Kompleksitet og varighed af salget?						
Langsigtede fordele ved samarbejdet med kundegruppen?						
Hvordan vurderes konkurrencen i kundegruppen?						
Samlet score						

Virksomhedens adgang til ressourcer

	1 Har ingen <i>Langt under middel</i>	2 Har få <i>Under middel</i>	3 Har medium <i>Middel</i>	4 Har mange <i>Over middel</i>	5 Har rigtig mange <i>Langt over middel</i>	Score
Menneskelige ressourcer forbundet med at sælge til kunden?						
Ressourcerne til at blive indlejret i de rette netværk (community) som vil bidrage til udviklingen og salg af løsningen?						
De økonomiske ressourcer forbundet med at udvikle og sælge til kundegruppe?						
Hvis løsningen skal videreudvikles til kundegruppen har din virksomhed udviklingsressourcerne til at gennemføre dette?						
Samlet score						