

Key Account Management Plan - Beispiel

Gesamt-Ziel	Ziele			Begründung (Hindernisse)	Plan				Fortschritt												
	Notwendige Bedingungen				Verpflichtungen				J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	
	Fokus	Ergebnis	Stand		Ergebnis	Verantw	Termin	Budget													
2008: 1 M €	Tiefes Kunden-Verständnis	* Kunden-Blockaden in allen ABUs bestimmt * Vom Kunden bestätigt.	*MAN, LOG offen, *3 ohne Kunden o.k.	N1, N2 und N3 unerfahren in Kundenblockadenanalyse	MAN, LOG Blockaden analysiert (geleitet von BR).	BR	Sept	6 Mann-Tage													
				Wir haben zu Kundenmanagern X, Y und Z keinen Zugang	Kundenblockaden-Präsentation mit X, Y und Z	BR	Oktober														
	Genügend Chancenvolumen erschaffen	5x 12M Auftragsziel.	6 M€																		
	Chancenblockaden rasch gelöst	* Erfüllung aller Verpflichtungen. * Blockaden in 5 Arbeitstagen gelöst..	12 Verpflichtungen nicht erfüllt oder verspätet	Ungelöste Qualitätsprobleme mit Produkt W250.		JC															
				Preissenkung bei Produkt SC3000 nicht erfolgt.		KL															
				Keine Frühwarnung für "Bald fällige Verpflichtungen"																	
	Genügend Chancenvolumen in der T-Zone	2x 12M Auftragsziel in der T-Zone	2.8 M€																		
	Hohe Abschlussrate bei Neugeschäft	>55%	48%	Abschlussplanung noch nicht "automatische Gewohnheit"	Abschlusspläne für alle Projekte über 100 k€																
				Wir überprüfen die Abschlusspläne nicht oft genug (wöchentlich)	Freitag nachmittag jeder Woche Überprüfung aller Abschlusspläne																
	Schlüsselprodukte erreichen Auftragsziel	* 2x 12M Produktauftragsziel in der T-Zone * Produktblockaden in 5 Arbeitstagen gelöst.	3.2 x Blockadenlösung < 3 Tagen																		