



AZIENDA _____ CONSULENTE _____ DATA ____/____/____

Titolare: chi ha potere di firma (responsabile legale srl, AD azienda più strutturata, il titolare su società di persone (snc,sas,ditte individuali), ci sono altri soci con cui deve condividere gli investimenti ecc....	
Geomercato di riferimento: Su quali province,regioni,statì ecc.... opera, dove si trovano i suoi potenziali clienti	
Settore: quali sono i suoi mercati di riferimento in termini di servizi/prodotti	
Quanto vale un suo cliente: mediamente che valore ha un contratto con un cliente, una commessa, uno scontrino ecc....	
Fatturato azienda: domanda sempre delicata ma determinante per comprendere la dimensione aziendale	
Come pagano i suoi clienti: determinare la sua abitudine a farsi pagare ci aiuta nella concessione della dilazione del nostro servizio a fine trattativa (aiuta noi a guadagnare di più e l'azienda ad incassare prima)	
Il suo livello di soddisfazione attuale: ha bisogno di più clienti, ha problemi insoluti su certi clienti di conseguenza deve sostituirne alcuni, vuole diversificare inserendo un secondo asset di mercato ecc....	
Investimenti passati o presenti in mkt e comunicazione: è rimasto soddisfatto e se sì da quali investimenti	
Raccogliamo una sua percezione del web mkt e del web in generale: lo usa, ne dà un valore ludico o lo ritiene importante anche per il suo business e per incontrare nuovi potenziali clienti	

Obiettivo: avere tutte le informazioni che ci permettano di procedere con la stimolazione verticalizzata sul suo bisogno e sul suo potenziale di investimento