|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| C:\Users\Administrator\Desktop\font\logo-03.png | **CÔNG TY TNHH TĂNG LONG PACK** | Mã hiệu: KID-QTR-01/M07 |
| Soát xét: 00 |
| **BẢNG TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ**  **KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG** |
| Hiệu lực:02/05/2022 |

1. **Thông tin khách hàng:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Stt** | **Thông tin chính** | **Chi tiết** | **Ghi chú thêm** |
| 1 | Tên Công ty |  |  |
| 2 | Người đại diện theo pháp lý Công ty |  |  |
| 3 | Địa chỉ |  |  |
| 4 | Tel / Fax |  |  |
| 5 | Email |  |  |
| 6 | Website |  |  |
| 7 | Năm thành lập |  |  |
| 8 | Tổng số nhân sự |  |  |
| 9 | Sản phẩm chính |  |  |
| 10 | Người ra quyết định mua hàng |  |  |
| 11 | Các chứng chỉ ISO | □ ISO 9001 □ ISO 14000 □ GMP/HACCP  □ SA 8000 □ BRC |  |

1. **Các tiêu chí cơ bản:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Chỉ tiêu**  **đánh giá** | **Điểm** | | | |
| **5** | **10** | **15** | **20** |
| 1. Chất lượng sản phẩm | Khách hàng nhỏ lẻ, vãng lai, dễ tính | Khách hàng truyển thống, thường xuyên, dễ tính | Khách hàng truyền thống, thường xuyên, khó tính, yêu cầu cao. | Khách hàng tiềm năng, yêu cầu cao, khó tính. |
| 2. Giá cả yêu cầu | Khách hàng giá thấp, cực kỳ cạnh tranh, chất lượng thấp. | Khách hàng giá cạnh tranh, chất lượng trung bình khá trở lên. | Khách hàng giá tốt, chất lượng cao. | Khách hàng không trả giá, giá cao, chất lượng khó. |
| 3.Năng lực/công suất nhà máy | Năng lực thấp < 10.000m2/ đơn hàng/loại/tháng. | Năng lực trung bình > 10.000 m2/ đơn hàng/ loại/ tháng. | Năng lực khá, đơn hàng tối thiểu > 20.000 m2/ đơn hàng/ loại sp/ tháng. | Năng lực khá lớn, , đơn hàng tối thiểu >30.000 m2/ đơn hàng/ loại / tháng. |
| 4. Đặc tính yêu cầu của sản phẩm bao bì cần cung cấp | Cấu trúc phổ thông: màng đơn, 2-3 lớpkhông đòi hỏi bảo quản, dễ tính. | Cấu trúc phổ biến 2-3 lớp không đòi hỏi bảo quan cao, không khó về chất lượng | Cấu trúc khó, bảo quản đòi hỏi cao : cấu trúc 3 lớp cho Snack, café- Trà hòa tan, dầu gội, nước xả, hóa mỹ phẩm… | Cấu trúc khó, bảo quản đòi hỏi cao: ví dụ như Retort, Thuốc trừ sâu, màng Lidding, Túi die-cut chất lượng đòi hỏi cao, khó tính. |
| 5. Khả năng tài chính | Thanh toán lắt nhắc, quá hạn. | Có Thanh toán nhưng không đúng hạn | Thanh toán tốt | Thanh toán rất tốt, đúng hạn, hoặc trước hạn. |
| 6. Uy tín / Thương hiệu | Uy tín và thương hiệu ít người biết đến | Có thương hiệu, doanh số tốt nhưng không tăng | Có thương hiệu tốt, doanh số ổn định, tăng < 15%/ năm. | Có thương hiệu tốt, đa quốc gia, doanh số luôn tăng trưởng hàng năm > 15%/ năm |

**Cách tính điểm như sau :**

Số điểm đạt = (Tổng số điểm đánh giá ÷ Tổng số tỉ lệ thang điểm là 40 điểm ) x 06 tiêu chí.

**Xếp loại khách hàng:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Xếp loại | **A** | **B** | **C** | **D** |
| Số điểm đạt được | >13,5 | 9-13 | 6-9 | < 5 |

A : nhóm khách hàng VIP, chăm sóc đặc biệt. Chăm sóc 2 tuần/ lần.

B : nhóm khách hàng truyền thống, thường xuyên ổn định, chăm sóc và phát triển liên tục mẫu mới, cấu trúc mới. Chăm sóc 01 tháng/ lần.

C : được phép tiếp thị, duy trì doanh số. Chăm sóc định kỳ theo quí.

D : là loại bỏ tạm thời, không tiếp thị, không bán hàng.

**Nhận xét ( nếu có) :**

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Phê duyệt của GĐĐH** | **Phê duyệt của GĐKD** | **Nhân viên Kinh Doanh** |
|  |  |  |
| Ngày : ……………………… | Ngày : ………………………….. | Ngày lập:……………………….. |