**Criterios Clasificación de Clientes**

(TODO: Update listing with new criteria; translate every header to English)

En este documento, basado en información proporcionada por J.L.P y J.V.V, se recogen los diversos criterios para la categorización de los clientes.

Habrá 3 ejes de clasificación, con sus posibles valores (que se detallan en la siguiente página):

* **Company Value Chain Position**:
  + Este criterio es multi-valor, esto es, una determinada empresa puede desempeñar una o más de las funciones enumeradas.
* **Company Status:**
  + Describe si la empresa está activa o inactiva en el sector FV, o si ya no realiza actividad comercial.
* **Relationships between companies:**
  + Las diferentes posibles asociaciones entre empresas
* **Relation with Ingeteam:**
  + Aquí se clasifican las empresas de acuerdo a su relación legal/organizacional con respecto a INGETEAM (e.j: filial)
* **Activity Level:** 
  + Clasifica al cliente de acuerdo a su relación histórica con INGETEAM (si ha sido contactado, si es un cliente nuevo o antiguo, etc...)
* **Commercial Importance for IPT:**
  + En este criterio se clasifican las empresas de acuerdo al impacto comercial que tienen en la actividad comercial de INGETEAM.

Company Value Chain Position (multiple choice)

1. MANUFACTURER - MODULE
2. MANUFACTURER - INVERTER (COMPETITOR)
3. MANUFACTURER - OTHER PV COMPONENT
4. MANUFACTURER - EV
5. MANUFACTURER - EV STATIONS (COMPETITOR)
6. DISTRIBUTOR - ELECTRICAL
7. DISTRIBUTOR - PV
8. INSTALLER - PV
9. INSTALLER - EV STATIONS
10. EPC
11. O&M\* COMPANIES
12. ENGINEERING - PV
13. ENGINEERING - EV STATIONS
14. DEVELOPER / PROMOTER – PV
15. INVESTOR / OWNER
16. STORAGE – DISTRIBUTOR
17. STORAGE – INDUSTRIAL
18. STORAGE – ELECTRIFICATION
19. UTILITY
20. ASSOCIATION
21. AGENT
22. OTHER
23. PRIVATE INDIVIDUAL/ONE TIME CLIENT

\*O&M: Operation & Maintenance

Relation with Ingeteam

1. INTERNAL SUBSIDIARY
2. INTERNAL BUSINESS UNIT
3. EXTERNAL

Company status (select one)

1. ACTIVE IN PV
2. INACTIVE IN PV
3. OUT of BUSINESS (UNREGISTERED)

Relationships between companies

1. SUBORDINATE (sin toma de decisión)
2. BELONGS TO FRANCHISE NETWORK OF
3. BELONGS TO THE SAME GROUP/HOLDING AS
4. HAS BECOME
5. HAS A COOPERATION AGREEMENT WITH
6. IS ASSOCIATION MEMBER OF
7. IS ENGINEER FOR
8. IS INSTALLER FOR
9. IS OWNED BY
10. IS PARTLY OWNED BY
11. PROVIDES PROJECTS FOR FINANCING TO
12. SUPPLIES MATERIAL USUALLY TO

Activity Level

1. Cliente Reciente (Prob 100% y ha comprado hace menos de un año)
2. Cliente antiguo con actividad comercial (Compró hace más de un año y hay seguimiento)
3. Cliente antiguo sin actividad comercial (compró, no ofertado hace más de 1 año, no hay actividad en el último año)
4. Ofertado (y nunca ha comprado)
5. Contactado sin ofertas (contactado=hay actividad registrada)
6. Sin actividad en CRM

Commercial Importance for IPT

1. To be Defined (este es el valor que identificará los **LEADs**)
2. A
3. B
4. C
5. None