

ANÁLISIS DE LOS CLIENTES

Principios de Priorización

STAR CONSULTING
headhunting & business coach



01 Pareto

La tradición infalible de priorización.

02 Ganancias Próximas

Clientes y actividades que están más cerca del dinero para nosotros.

04 Potencial Real

El "core" del planning de territorios o zonas. En este momento encontramos el potencial medible, comparable.

03 Clientes que Nos Gustan

Evitar las trampas de la zona de confort. Lo que nos gusta o lo que es fácil..

