

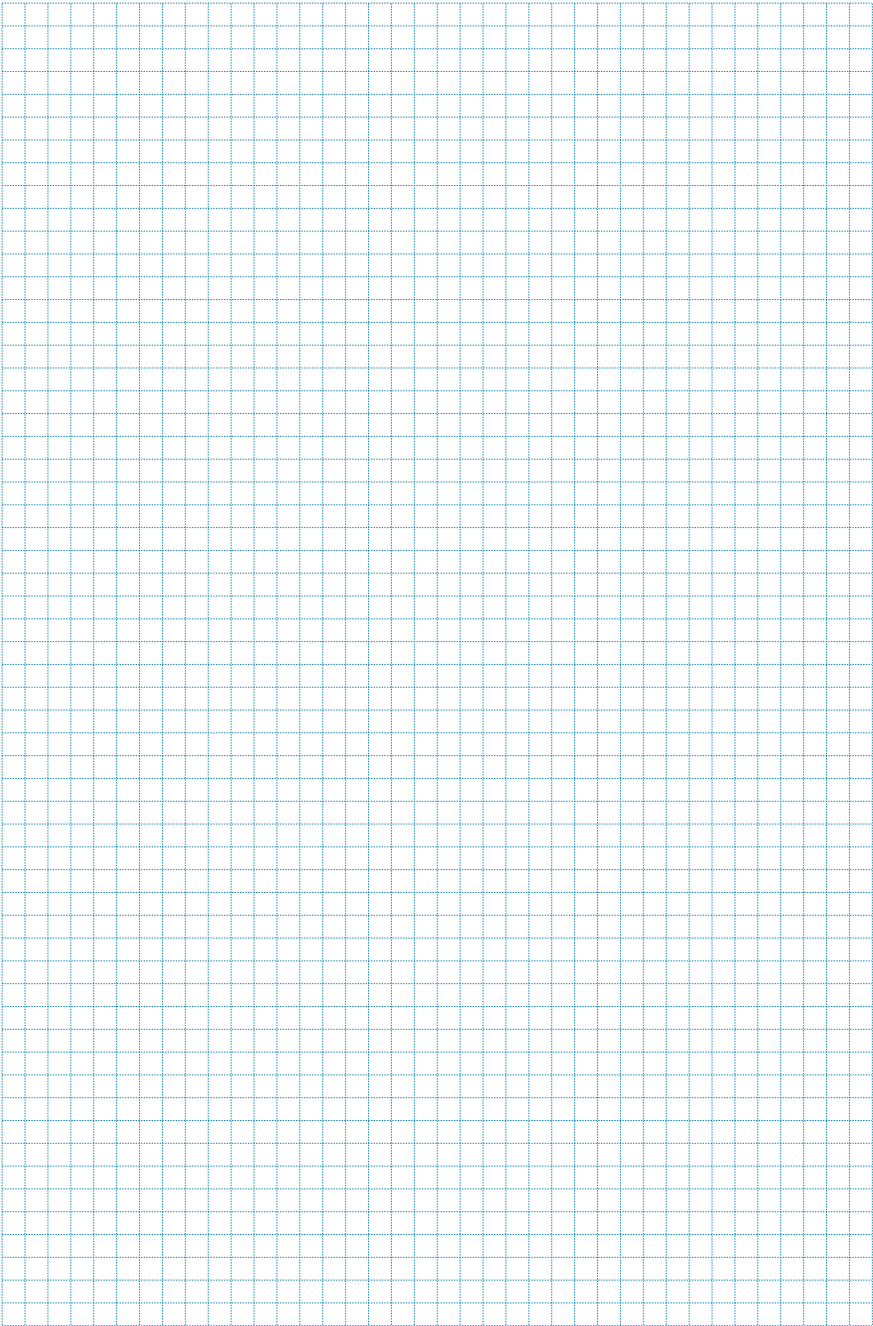
ГОД УСПЕШНЫХ ПРОДАЖ

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

Ключевые показатели продаж: цели на год

Показатель	Сейчас	К концу года
Leads		
С (средний чек)		
Коэффициент конверсии		
Число транзакций		
Маржа		
Объем продаж		
Прибыль		

Пример постановки целей на год см. на стр. 10.



План действий на год

Неделя	Главное направление	Конкретный прием
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		

Список приемов повышения продаж и пример заполнения таблицы
см. на стр. 11-13

Неделя	Главное направление	Конкретный прием
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		
25		
26		

Неделя	Главное направление	Конкретный прием
27		
28		
29		
30		
31		
32		
33		
34		
35		
36		
37		
38		
39		

Неделя	Главное направление	Конкретный прием
40		
41		
42		
43		
44		
45		
46		
47		
48		
49		
50		
51		
52		

Неделя 1

Цель на неделю: _____

Главное направление в продажах, которому вы уделите максимум внимания:

Показатель	1 шаг вперед	Ответственный сотрудник и срок выполнения	Итоговое значение показателя
Leads	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
Средний чек	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
Коэффициент конверсии	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
Число транзакций	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
Маржа	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
Объем продаж			
Прибыль			

Даже если вы на верной дороге, но просто сидите на ней, вас все равно обгонят.
Уильям Пени Эдер Роджерс

Бизнес-образование (книги, тренинги, конференции):

1. _____

2. _____

3. _____

Закрывать не завершённые вовремя дела:

1. _____

2. _____

3. _____

