ПРОДАЖИ

Личный план продавца на месяц

Инструмент: Личный план продавца

План отдела на каждого в деньгах, сделках, встречах и звонках: отставание видно к 10 числу

ВРЕМЯ
2 часа на расчёт, 20 минут в неделю

УРОВЕНЬ
средний

ЗАПОЛНИЛ

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
Лист на продавца: воронка по его факту за 3 месяца, разбивка на недели, факт по пятницам.

1 Продавец и деньги

Имя

Месяц

План в деньгах, ₸

Средний чек, ₸

Конверсия звонка во встречу, %

Конверсия встречи в сделку, %

2 План в действиях

серые строки: пример заполнения

Показатель	На месяц	Неделя 1	Неделя 2	Неделя 3	Неделя 4
Звонки	60	15	15	15	15
Встречи / показы	16	4	4	4	4
Сделки	4	1	1	1	1
Деньги, ₸	2 800 000				

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба

3 Факт по неделям

Неделя	Звонки	Встречи	Сделки	Деньги, ₸	Что меняю

4 Мой доход

серые строки: пример заполнения

Выполнение плана	Доход, ₸
80%	
100%	
120%	

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Продавцов с личным планом: 100%
- План по действиям за неделю: от 90%
- План отдела в деньгах: от 90%
- Пересчёт при отклонении конверсии больше 20%

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ

СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА

ТРЕКЕР BS

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба