

فرم ثبت اطلاعات برای سنجش نسبت‌های فروش

تعداد تماس‌های ورودی:	جمع ساعات:
تعداد مشتریان واجد شرایط:	
تعداد تماس‌های خروجی:	جمع ساعات:
تعداد مشتریان واجد شرایط:	
تعداد قرار ملاقات‌های تنظیم شده:	
تعداد قرار ملاقات‌های حضوری:	تعداد قراردادهای منعقد شده:
تعداد تماس‌های پیگیری:	تعداد قراردادهای منعقد شده:
ساعاتی که صرف پیگیری شده:	تعداد قراردادهای منعقد شده:
ساعاتی که صرف بستن قرار داد شده:	تعداد قراردادهای منعقد شده:
ساعاتی که صرف جویندگی شده:	تعداد مشتریان واجد شرایط:
ساعاتی که صرف انجام عملیات فروش شده:	
ساعاتی که صرف استراحت شده:	
ساعاتی که صرف انجام کارهای غیر مرتبط شده:	

- ✓ جویندگی به عملیات یافتن مشتری از منابع مختلف گفته می‌شود.
- ✓ مشتری واجد شرایط به مشتری گفته می‌شود که آمادگی لازم برای خرید را دارد.
- ✓ عملیات فروش شامل کلیه کارهایی که در مرحله پس از فروش و جهت تکمیل فرآیند فروش مثل هماهنگی جهت صدور فاکتور، دریافت وجه، ارسال کالا و ... انجام می‌گیرد.
- ✓ کارهای غیر مرتبط به هر کاری گفته می‌شود که به کار یک بازاریابی تلفنی مربوط نمی‌شود. مثل پاسخگویی به تماس‌های منشی یا پذیرایی از میهمان و ...
- ✓ این جدول پس از یک هفته یا یک‌ماه کاری به شما نشان می‌دهد که در کدام قسمت‌ها باید تغییراتی ایجاد کنید تا بازدهی کار شما بالاتر رود.