



Настройка системы отчётности в продажах.ДРБ_Уп продЦЗН

- 1 Набор действий, которые должны быть выполнены, чтобы покупатель переходил с этапа на этап по воронке продаж – это ... менеджера
- 2 ... являются информационными и позволяют руководству коммерческой службы контролировать процесс продаж
- 3 Отчеты по ... позволяют выявить недостатки в выборе товарной политики, подготовке специалистов и кадровой политике предприятия
- 4 С помощью такого показателя, как ... , можно сделать главный вывод – насколько вероятно довести сделку до завершения
- 5 Отчет менеджера по продажам по ... показывает, какой процент денег или клиентов переходит на следующий этап процесса продажи, и как быстро это происходит
- 6 Отчет менеджера по продажам по ... содержит в себе максимум информации для анализа и получения полной картины по отделу, где фиксируется вероятность завершения сделки, ее сумма и этап, на котором находится лид
- 7 Форма отчета менеджера отдела продаж, которая формируется на основе индивидуальных показателей выполнения плана, – это ...
- 8 Контрольные замеры состояния компании, основная функция которых – держать руку на пульсе процесса продаж и выполнения планов, – это ...
- 9 На основе отчетов по ... оценивается деятельность коммерческой группы по работе с клиентами, а также принимаются решения по кадровой политике коммерческого отдела
- 10 Отчеты по ... отражают информацию о денежных поступлениях и маржинальном доходе от деятельности коммерческой службы в различных разрезах

