

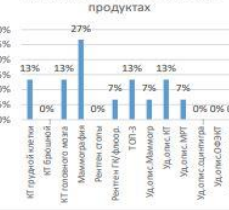
Рабочий стол директора департамента развития и продаж

Заполнено

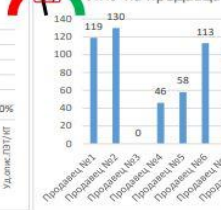
Прогресс работ в разрезе продавцов

ФИО	Количество Письмо	Отправлен	Перевод оры	Подписан ние NDA	Получен прослед тов	Согласован	Завершено дело
Продавец №1	1%	1%	1%	0%	0%	0%	0%
Продавец №2	63%	2%	2%	0%	0%	0%	0%
Продавец №3	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Продавец №4	13%	2%	0%	0%	0%	0%	0%
Продавец №5	62%	5%	2%	0%	0%	0%	0%
Продавец №6	31%	2%	1%	0%	0%	0%	0%
Продавец №7	93%	12%	12%	0%	0%	0%	0%
Продавец №8	46%	5%	5%	0%	0%	0%	0%

Структура заинтересованности в

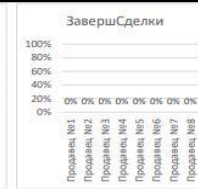
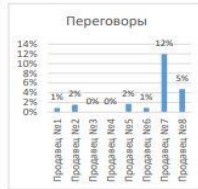
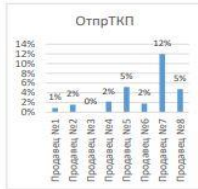
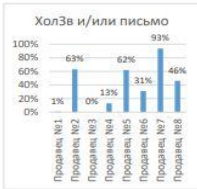


4 ЛПУ на продавца

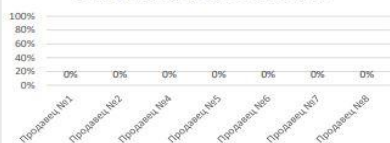


Глубина проникновения в регион

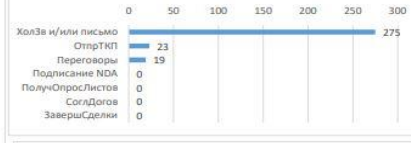
Регион	Кол. ЛПУ	Кол. За.	Заверш сделок	Первичные операции	Заключенные
Россия	690	301	0	43,6%	0,0%
ЦФО	209	22	0	10,5%	0,0%
СЗФО	63	26	0	41,3%	0,0%
СЗФО	63	26	0	41,3%	0,0%
ЮФО	59	32	0	54,2%	0,0%
СКФО	12	6	0	50,0%	0,0%
ПВО	127	71	0	55,9%	0,0%
УФО	64	45	0	70,3%	0,0%
СФО	83	69	0	83,1%	0,0%
ДФО	10	4	0	40,0%	0,0%



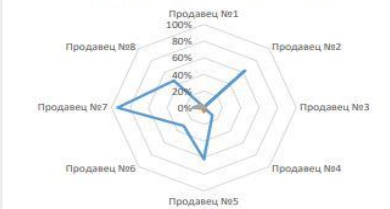
Выполнение плана обзвона ЛПУ



Прогресс работ



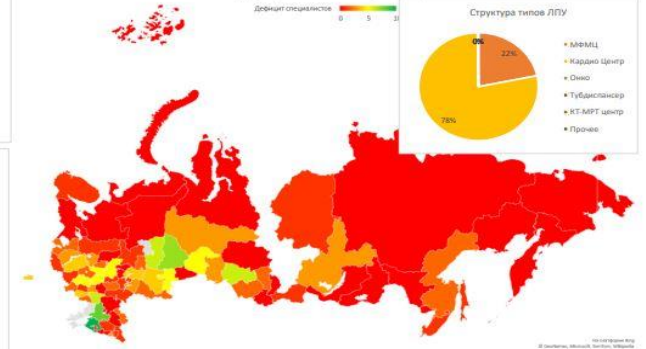
Прогресс работ в разрезе продавцов



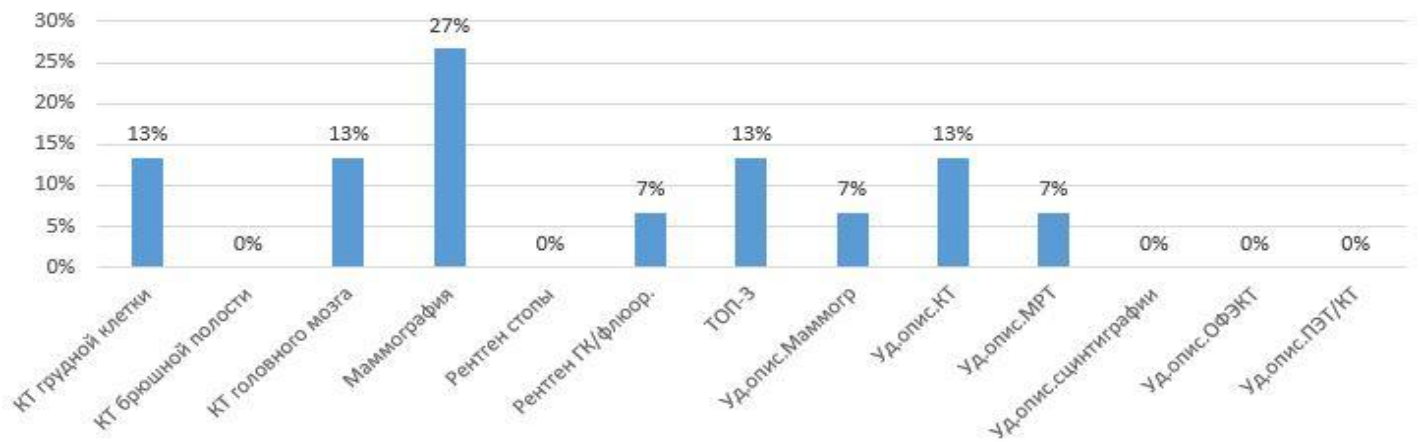
Структура ключевых рисков

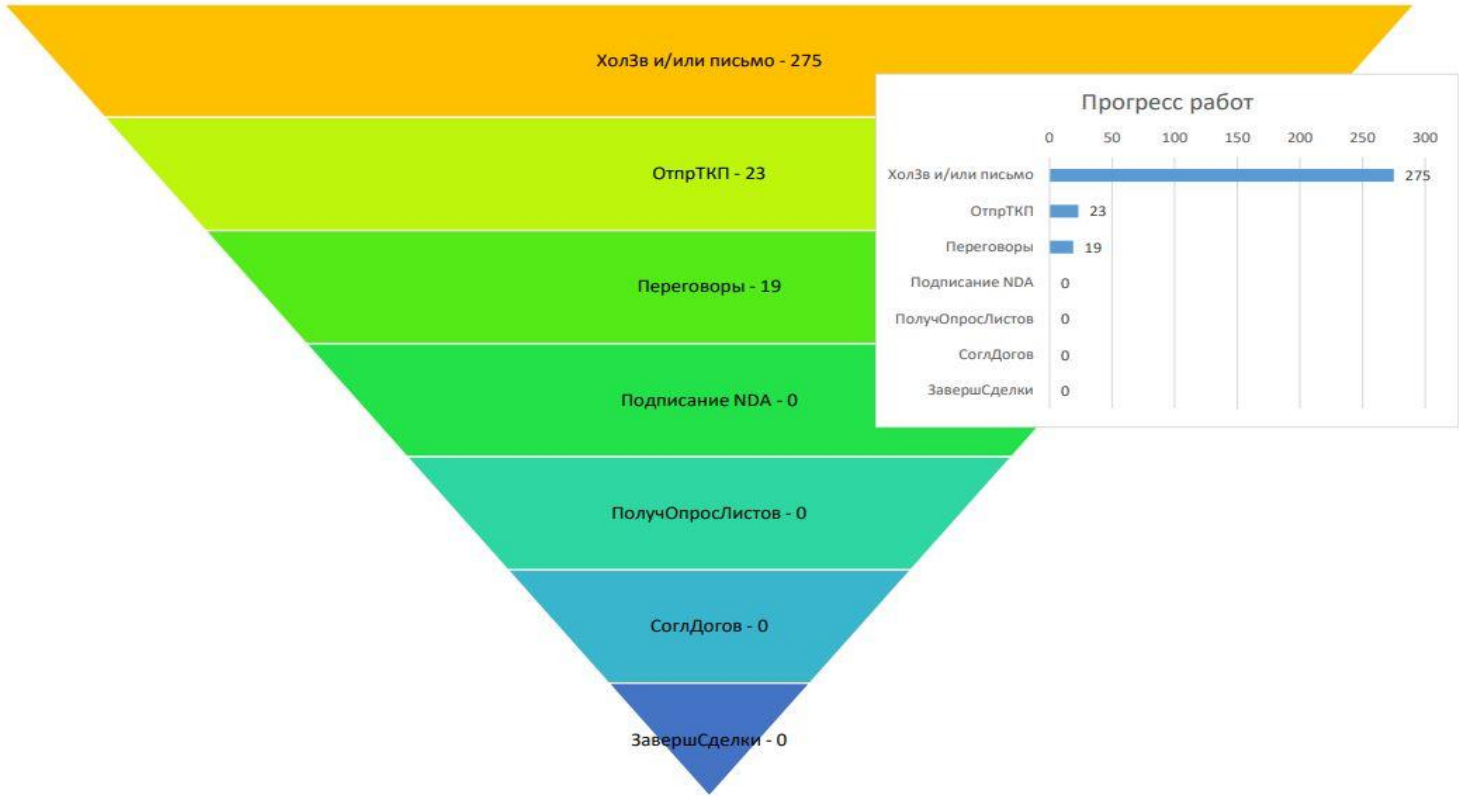


Наличие дефицита ключевых специалистов, клиник	
--	--



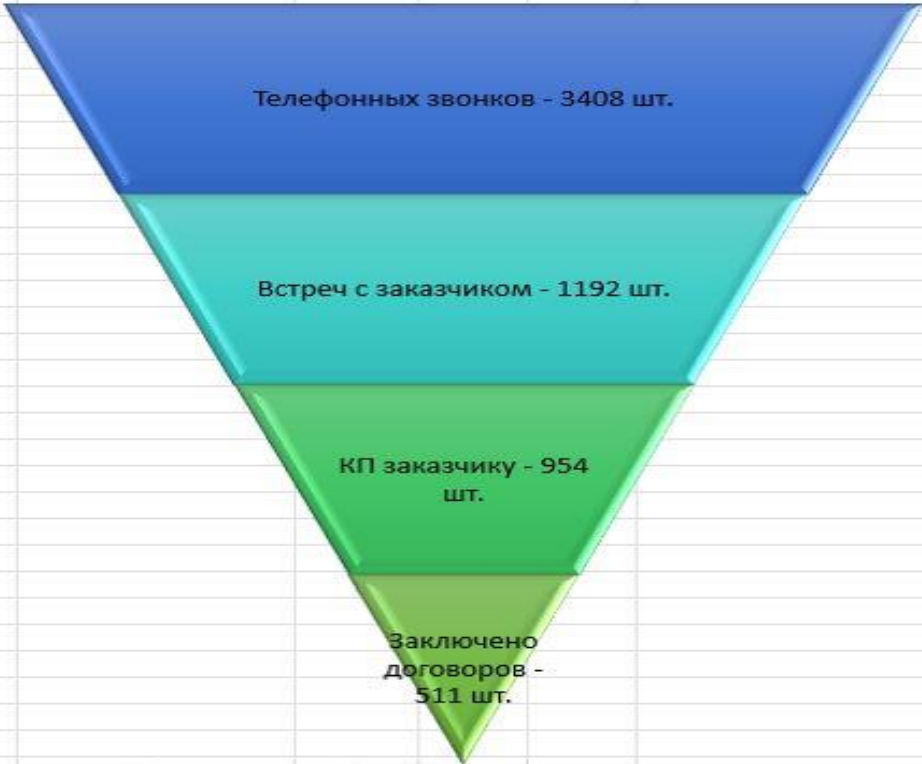
Структура заинтересованности в продуктах





Базовые показатели для воронки продаж за год

					Приложение №			
№ п/п	Уровень	Шаблон*, шт.	Доля	План 2023	Текст	Продавцов	Рабочих дней	На продавца в день
1	Телефонных звонков	111	100%	3 408	Телефонных звонков - 3408 шт.	5	30	22
2	Встреч с заказчиком	39	35%	1 192	Встреч с заказчиком - 1192 шт.	5	30	7
3	КП заказчику	32	28%	954	КП заказчику - 954 шт.	5	30	6
4	Заключено договоров	17	15%	511	Заключено договоров - 511 шт.	5	30	3
* Фактические данные. Источник утерян.								



ЛПУ на продавца

