



# SALES GOALS

## Zaplanuj Wysokosc Obrotow Swojej Firmy

Musisz wiedziec do czego zmierzasz. Obroty w twojej firmie takze musza byc zaplanowane i na tym opierac sie powinien twój plan marketingowy. Pamietaj: zawsze mierz sily na zamiary, nie zamiar podlug sil. Zaplanuj co chcesz osiagnac i dopiero wtedy sie zastanawiaj co zrobic, zeby sie udalo!

### Generalnie rzecz biorac wyglada to tak:

1. Planowane obroty w ciagu najblizszych 12 miesiecy: \_\_\_\_\_
2. Planowana wartosc sprzedazy (obrot) miesiecznie? \_\_\_\_\_
3. Wartosc twojej przecietnej transakcji wynosi..... \_\_\_\_\_
4. Ile przecietnych transakcji miesiecznie musisz miec, zeby stworzyc planowane obroty w firmie? \_\_\_\_\_
5. Ilu klientow potrzebujesz, zeby stworzyc taki obrot? \_\_\_\_\_
6. Ilu *potencjalnych* klientow musisz miec, zeby miec taka liczbe klientow i planowany miesieczny obrot? \_\_\_\_\_
7. Co robisz, zeby zwabiac coraz wiecej potencjalnych klientow? Co robisz, zeby sprawic, ze twoi klienci beda kupowac od ciebie coraz wiecej i coraz czesciej? (*zaczynj ponizej i kontynuuj na osobnej kartce papieru*)

---

---

---