



چهارشنبه ۱۸ مهر ساعت ۲۰

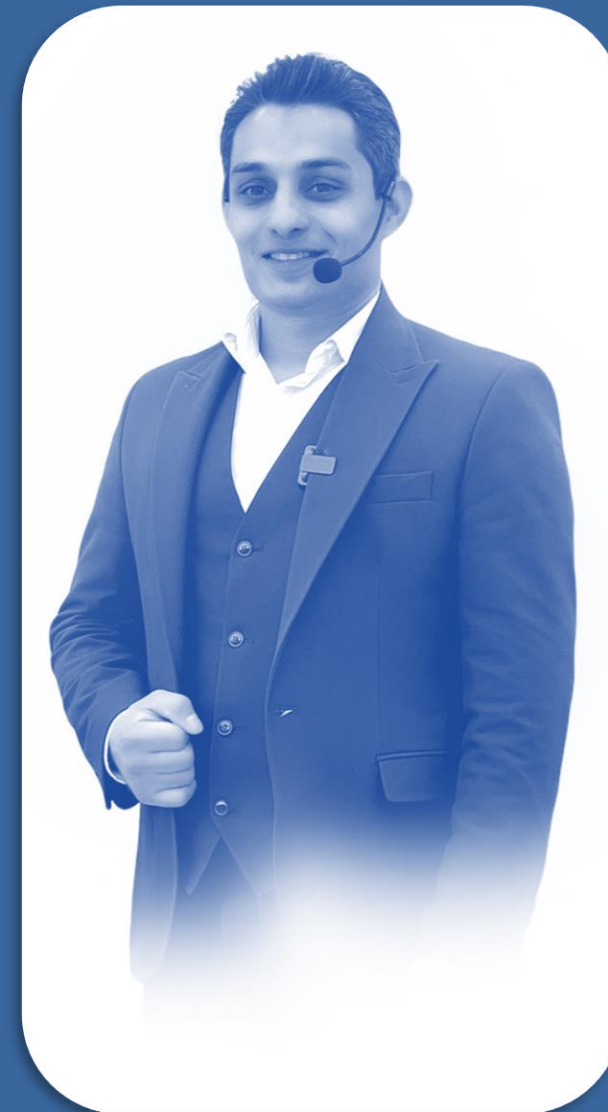
مدرس: مرتضی ملاحسینی | برگزار کننده: مرکز فروش اتاق رشد

گلوگاه فروش



مرتضی ملاحسینی اردکانی

- مدیریت عالی کسب و کار (DBA)
- دارای گواهینامه بیزینس کوچینگ سطح ۲ از ICF آمریکا
- دانش پذیر کوچینگ سطح ۳ (مستری) در آکادمی کوچینگ ایران
- دارای گواهینامه کوچینگ سازمانی از SfiO آلمان
- دارای گواهینامه آموزشی مدیران عالی از IBC ایران
- دارای گواهینامه کوچینگ توسعه فردی و کسب و کار از فنی حرفه ای
- موسس مرکز بیزینس کوچینگ اتاق رشد تحت نظر فنی حرفه ای

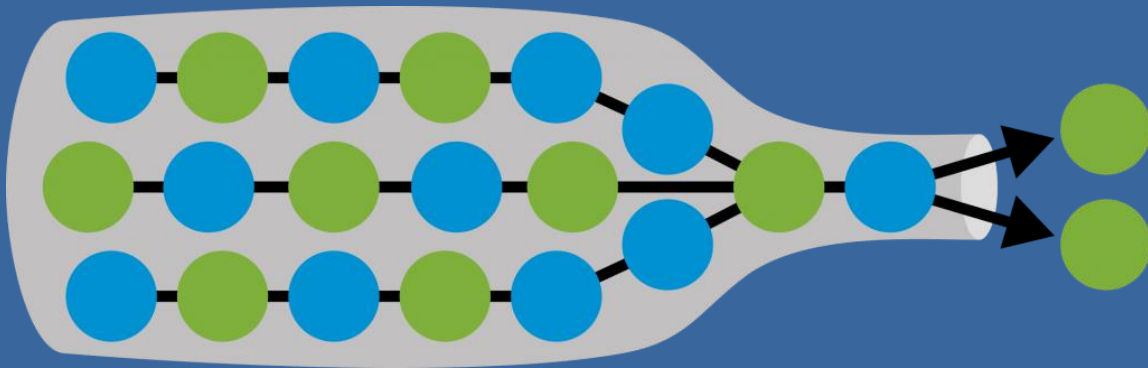


بهتون تبریک میگم که برای رشد کردن 🌱 بهانه نیاوردین



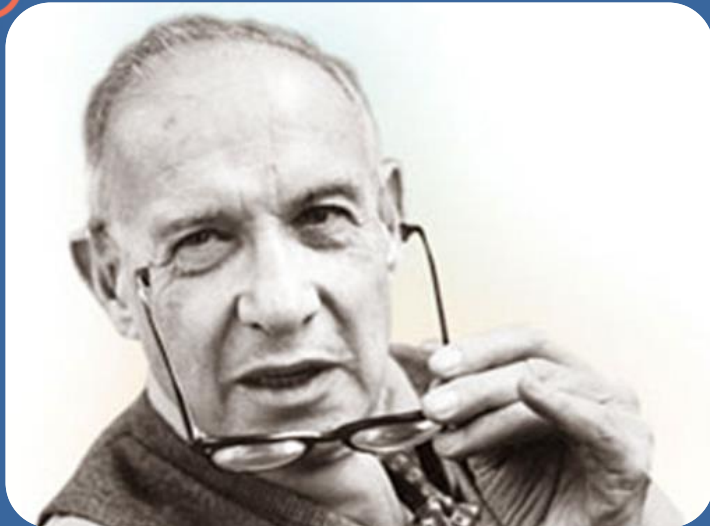
گلوگاه

گذرگاه باریکی است که از آن بتوان به درون چیزی یا جایی دست یافت



پیتر دراگر:

هرچیز را نتوان اندازه گرفت نمی توان
کنترل کرد و هرچیز را نتوان کنترل کرد
نمی توان مدیریت کرد





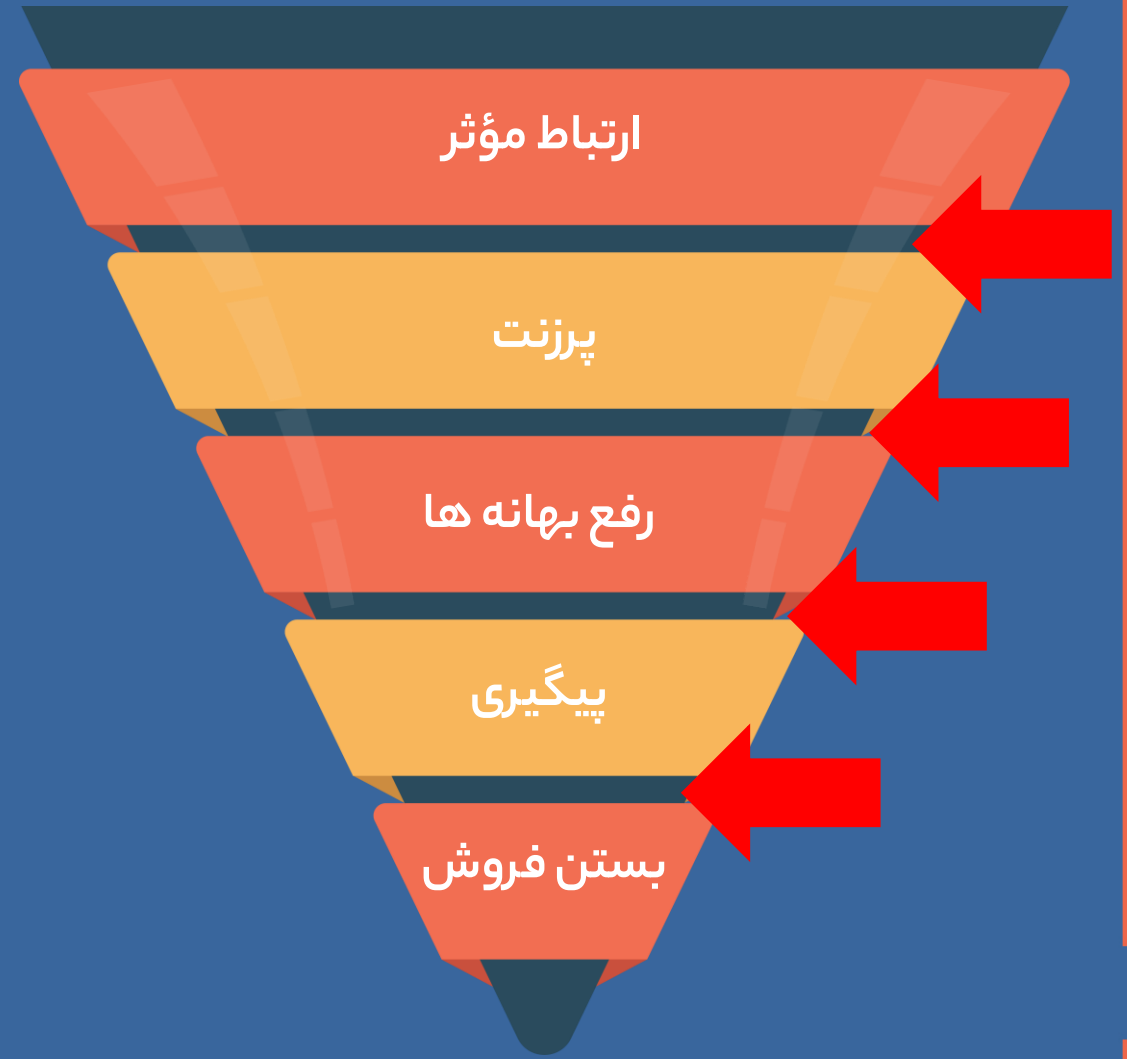
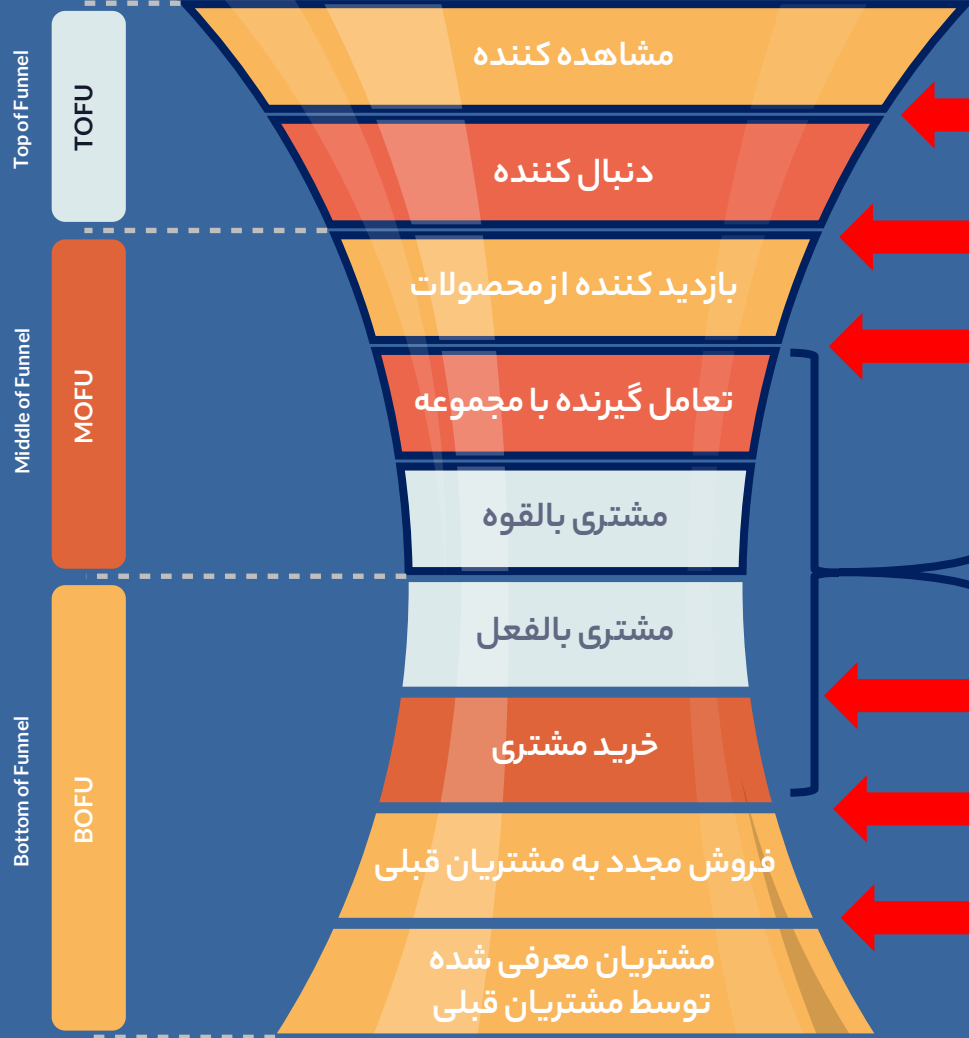
ارزیابی یعنی تحلیل کردن

تصمیم‌گیری و اقدام بر اساس داده‌ها و تجزیه و تحلیل داده‌ها صورت گیرد، نه صرفاً بر اساس تجربه، شهود یا حدس و گمان.

KPI

Key Performance Indicator

شاخص عملکرد کلیدی





تصمیم‌گیری‌های بهتر و موثرتر:

با استناد به داده‌ها، تصمیم‌گیری‌ها بر اساس واقعیت و شواهد انجام می‌شوند، نه صرفاً بر اساس حدس و گمان.

مورد
اول

مورد
دوم

مورد
سوم

مورد
چهارم

افزایش کارایی و بهره‌وری:

با تجزیه و تحلیل داده‌ها، فرآیندها و عملکردها بهبود یافته و هزینه‌ها کاهش می‌یابند

بهبود درک مشتری:

با تجزیه و تحلیل داده‌های مرتبط با مشتریان، درک بهتری از نیازها و رفتار آن‌ها حاصل می‌شود

شفافیت و پاسخگویی:

وجود داده‌ها به عنوان مبنای تصمیم‌گیری‌ها باعث افزایش شفافیت و پاسخگویی در سازمان می‌شود



ردیف	شرح KPI	مقدار مطلوب	مقدار حاصل شده	بازده
۱				
۲				
۳				
۴				
۵				

پرزنت تلفنی

۱- تعداد تماس های روزانه

۲- تعداد تماس های موفق

۳- تعداد فروش

۴- تعداد تماس پیگیری

۵- تعداد فروش بعد از پیگیری



تماس تلفنی ورودی

- ۱- تعداد تماس های روزانه ورودی
- ۲- تعداد ارسال لینک مشاوره
- ۳- تعداد لینک های تکمیل شده
- ۴- تعداد تماس با لینک های تکمیل
- ۵- تعداد تماس موفق
- ۶- تعداد ارسال پیامک برای واریزی
- ۷- تعداد واریزی
- ۸- تعداد پیگیری عدم واریزی



پرزنت حضوری

۱- تعداد افراد پرزنت شده

۲- تعداد پرزنت موفق

۳- تعداد فروش

۴- تعداد افراد نیاز به پیگیری

۵- تعداد فروش بعد از پیگیری



فروش اینستاگرام

۱- تعداد دایرکتهای دریافتی

۲- تعداد سوال در خصوص محصول

۳- تعداد فروش

۴- تعداد افراد نیاز به پیگیری

۵- تعداد فروش بعد از پیگیری



فروش اینستاگرام

۱- تعداد دایرکتهای دریافتی

۲- تعداد سوال در خصوص محصول

۳- تعداد فروش

۴- تعداد افراد نیاز به پیگیری

۵- تعداد فروش بعد از پیگیری



تحلیل

پیدا کردن علت و انجام اقدام اصلاحی برای آن



مشتری هزینه محصول رو نمی دهد؟

چرا؟

دیر بدستش رسیده

چرا؟

تولید زمان بر شده

چرا؟

مواد اولیه دیر نرسیده

چرا؟

خرید با تاخیر بوده

چرا؟

زمان بندی خرید اشتباه بوده

خرید از پیچ پایین اومده؟

چرا؟

تعامل ها کم شده

چرا؟

پست و استوری ها به موقع نمی رن

چرا؟

وی پی ان خیلی قطعی داره



با ما در ارتباط باشید.



09130500247



mollahoseyni.coach



@mollahoseyni.coach



@GrowthRoomm