



Acest document PDF interactiv este realizat în conformitate cu prezentarea făcută de [Lorand Soares Szasz](#) în '[Ghid pentru vânzări și profit mai mare. 261 de strategii de marketing și vânzări aplicate pe șasiul afacerii](#)': 'Majoritatea oamenilor de afaceri nu sunt conștienți că afacerea lor este construită pe acest șasiu. Aleargă 12 ore pe zi și 7 zile pe săptămână să aibă mai mulți clienți, mai multe încasări și mai mult profit, dar uită că aceste lucruri nu se pot mări fără să facă schimbări la cele care le influențează direct'

## ȘASIUL AFACERII

Societatea comercială :

LOGO :

Data documentului :

Felul documentului :

Inițial, necesar pentru comparație (de exemplu valori medii lunare ale anului sau ale unei perioade precedente)

După aplicarea măsurilor de :

- Creșterea numărului de contacte
- Creșterea ratei de conversie
- Creșterea numărului tranzacțiilor / client
- Creșterea valorii medii a tranzacției
- Creșterea marjei de profit

**MĂSOARĂ, MĂSOARĂ, MĂSOARĂ REZULTATELE** după fiecare acțiune pe care o întreprinzi, astfel încât să ai o imagine clară a ceea ce funcționează pentru tine și ce nu.

### **Măsurile aplicate pentru perioada :**

(Recomandabil : marchează acțiuni pentru creșterea unui singur element)

Creșterea numărului de contacte

Creșterea ratei de conversie

Creșterea numărului mediu de tranzacții / client

Creșterea valorii medii a unei vânzări

Creșterea marjei de profit

## ȘASIUL AFACERII TALE

### În perioada :

Număr contacte (prospecți – din toate sursele)

Rata % de conversie

### **NUMĂRUL de CLIENȚI**

(Număr contacte \* Rata % de conversie)

Număr mediu de tranzacții / client

Valoarea medie a unei tranzacții

### **CIFRA DE AFACERI (VÂNZĂRI)**

(Număr tranzacții \* Valoarea medie a unei tranzacții)

### **Marja % de profit**

(VÂNZĂRI - Cheltuieli totale)/VÂNZĂRI

### **PROFITUL NET :**

### **CONCLUZII:**

**Intocmit și analiză,**