

CHECKLIST GALERIE

KW* _____

Von mir, _____

heute am _____ erstellt und von mir bestätigt:

(Mein Signum)

KONTROLLPUNKTE

1. Mein Umsatzziel diese Woche,

geplant EUR _____ → erreicht EUR _____

Kumuliert / Monat →→ EUR _____

Kumuliert / Quartal →→ EUR _____

2. Neue Kontakte in dieser Woche

geplant _____ → erreicht _____

Kumuliert / Monat →→ _____

Kumuliert / Quartal →→ _____

ANGESTREBTES JAHRES-UMSATZ-ZIEL 20__!

_____ EUR

davon im ...

1. Quartal _____ EUR

2. Quartal _____ EUR

3. Quartal _____ EUR

4. Quartal _____ EUR

*KW = Kalenderwoche

GRATIS Formularvorlage: artsalesletter.com ▪ artsalesletter@gmail.com

DIE ANALYSE

3. Welche Verkäufe (an Objekten / Käufer) waren geplant? Davon bis jetzt realisiert? Welche können sich noch - bis wann? - ergeben? Welche sind obsolet?

Person / Unternehmen Umsatzziel Realisierbar bis? Grund Absage?

4. Welche Gründe verhinderten einen Verkaufsabschluß?

Beziehen Sie sich konkret auf das nicht verkaufte Objekt/Käufer. Diese Analyse lesen nur Sie - seien Sie ehrlich sich selbst gegenüber!
