

PYTANIA DOTYCZĄCE OKRESU REFERENCYJNEGO

Data początkowa: _____ Data końcowa: _____

Potencjalni klienci

1. Ilu potencjalnych klientów wygenerowałeś lub zidentyfikowałeś ze wszystkich źródeł?
2. Do ilu z tych potencjalnych klientów zostałeś zarekomendowany?
Jaki odsetek wszystkich potencjalnych klientów stanowi ta liczba?

Klienci

3. Ilu nowych klientów pozyskałeś ze wszystkich źródeł?
4. Ilu z tych nowych klientów pochodziło z rekomendacji?
Jaki odsetek wszystkich nowych klientów stanowi ta liczba?

Sprzedaż

5. Ile wyniósł całkowity przychód ze sprzedaży w okresie referencyjnym?
6. Ile wyniósł przychód pochodzący z rekomendacji?
Jaki odsetek całkowitej sprzedaży stanowi ta liczba?

Źródła Rekomendacji

7. Od ilu źródeł pochodzili zarekomendowani potencjalni klienci określani w pytaniu 2.?
8. Jaka jest średnia liczba zarekomendowanych potencjalnych klientów przypadająca na źródło?
9. Ilu źródeł, według twoich oczekiwań, będziesz potrzebował, aby oczekiwaną liczbę nowych klientów z rekomendacji (biorąc pod uwagę średnią wygenerowaną w okresie referencyjnym z pyt. 10.)?
10. Jaka jest średnia liczba zarekomendowanych nowych klientów przypadająca na źródło?