**Задание 13 — Определены еженедельные квоты в отделе продаж**

Задача — определить понятные менеджерам показатели, которые они будут ежедневно выполнять, чтобы выполнить свой ЦКП:

* количество звонков;
* количество минут на линии;
* количество отправленных кп;
* количество переданных квалифицированных лидов;
* количество состоявшихся кэвов;
* количество отправленных счетов.

Это самые распространенные варианты квот, которые отслеживают наши ученики. Вы можете выбрать любые из вышеперечисленных или выбрать свои, которые в вашей компании покажут эффективность работы сотрудника.

Пример квоты для менеджера лидоруба:

* количество совершенных звонков в день — 100;
* количество минут на линии в день — 100;
* количество назначенных встреч в день — 5;
* количество состоявшихся встреч в день — 3.

Итого в неделю:

* количество совершенных звонков в день — 500;
* количество минут на линии в день — 500;
* количество назначенных встреч в день — 25;
* количество состоявшихся встреч в день — 12