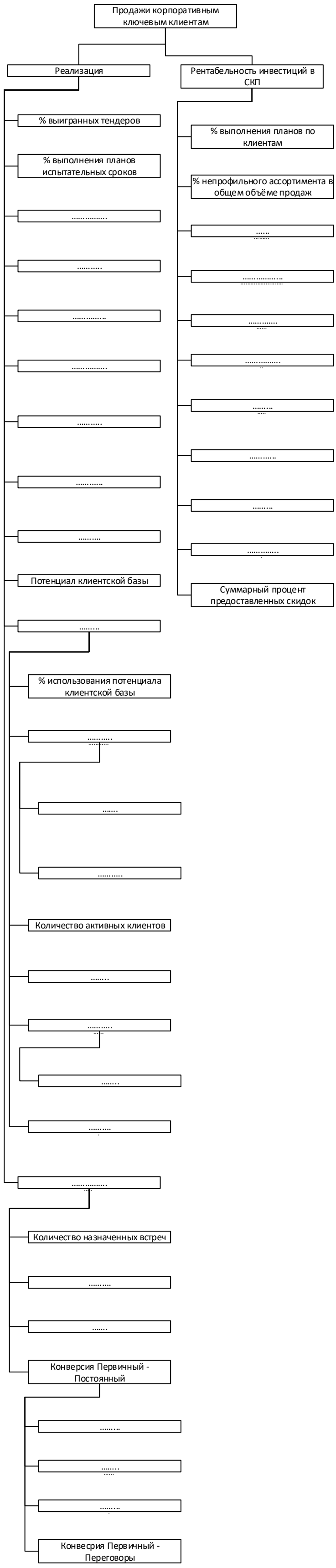
Продажи корпоративным ключевым клиентам
Реализация
Рентабельность инвестиций в СКП
% выигранных тендеров
% выполнения планов испытательных сроков
% выполнения планов по клиентам
% непрофильного ассортимента в общем объёме продаж
Потенциал клиентской базы
Суммарный процент предоставленных скидок
% использования потенциала клиентской базы
Количество активных клиентов
Количество назначенных встреч
Конверсия Первичный - Постоянный
Конверсия Первичный - Переговоры