### NEW - Under $4,000 and $4-10,000 Accounts

We have **updated** Page 3 of this report to include Under $4,000 and $4-10,000 accounts as well as your overall targets. For each account you will see YTD Merchandise Sales, YTD GP$ and GP$ growth over Prior Year. (For Medical – Under $2,500 and $2.5-6,000)

Please review these accounts and use the tools available, such as Top 15 Category Report and FSC Tool Reports, to help target opportunities and grow our business.

Please also remember to review the **Focus Account** page to help you further maintain our current business. It consists of two main sections:

**Drop-Off**

These accounts are mostlikely buying from the competition.

* Accounts are selected where merchandise sales have either declined by **20%** or dropped by **$10,000** prior year.
* Ideally, the 2 month average should be positive and higher than the prior 3 months.

### Early Warning

These accounts have likely started to buy from the competition.

* Accounts are selected where the average past 2 months of Merchandise sales are lower than the prior 3 months’ average.
* Accounts will be removed from this list automatically after sales increase.

|  |
| --- |
| Focus Feedback Form Please use the separate Excel Form to supply your monthly action plan commentary for the customers listed. This information will be reviewed by the sales support team and incorporated into your next report.  Completed forms are to be emailed to [sales.support@henryschein.ca](mailto:sales.support@henryschein.ca) by the 21st of every month. |

Your sales manager and sales support team ( [sales.support@henryschein.ca](mailto:sales.support@henryschein.ca) ) can work with you to determine the most effective way to use this report to MAINTAIN and GROW our business.

**Business Reporting Team** | Henry Schein - Canada | Corporate Office | [BusinessReporting.Canada@Henryschein.ca](mailto:BusinessReporting.Canada@Henryschein.ca)

**NOUVEAU – Comptes sous les 4 000 $ et de 4 à 10 000 $**

Nous avons **mis à jour** la page 3 de ce rapport pour inclure les comptes sous les   
4 000 $ et de 4 à 10 000 $ de même que nos cibles. Pour chaque compte, vous verrez les ventes de marchandises annuelles à ce jour, profits bruts annuels à ce jour et la croissance des profits bruts comparativement à l’année précédente.

Veuillez réviser ces comptes et utiliser les outils disponibles comme le rapport des 15 catégories clés et l’outil CV pour vous aider les opportunités de cibles et dans la croissance de nos affaires.

Rappelez-vous également de revoir la page **Focus Account** afin de vous aider à maintenir nos affaires courantes. La page consiste en deux sections principales :

### Abandon

Ces clients achètent probablement chez la concurrence.

* Les comptes sont choisis lorsque les ventes de marchandises ont décliné de **20 %** ou de **10 000 $** l’année précédente.
* Idéalement, la moyenne de deux mois devrait être positive et plus élevée que les 3 mois précédents.

### Préavis

Ces clients ont probablement commencé à acheter chez les concurrents.

* Les comptes sont choisis lorsque les ventes de marchandises des deux derniers mois sont plus basses que la moyenne des 3 mois précédents.
* Les comptes seront retirés de cette liste automatiquement suite à l’augmentation des ventes.

|  |
| --- |
| Formulaire de commentaires Utilisez le formulaire sur feuille Excel pour les commentaires sur votre plan d’action pour les clients énumérés. Ces renseignements seront revus par l’équipe de soutien aux ventes et intégrés dans votre prochain rapport.  Les formulaires remplis doivent être envoyés par courriel à [sales.support@henryschein.ca](mailto:sales.support@henryschein.ca) au plus tard le 21 de chaque mois. |

Votre directeur des ventes et l’équipe de soutien aux ventes ([sales.support@henryschein.ca](mailto:sales.support@henryschein.ca) ) peut vous aider à déterminer la façon la plus efficace d’utiliser ce rapport afin de MAINTENIR et de faire CROÎTRE nos affaires.

**Business Reporting Team** | Henry Schein - Canada | Corporate Office | [BusinessReporting.Canada@Henryschein.ca](mailto:BusinessReporting.Canada@Henryschein.ca)