



Értékesítési eredmények

Kovács József



Date

Régió

Ország

Termék

Cégcsoport

Ügyfél

Total bevétel:
\$10,005,534

Kedvezmény:
-\$17,948

Utolsó negyedév:
\$2,802,496

QoQ% Trend: -6.0%

Teljes ügyletszám
8,800

Sikerarány:
51%

Nyert ügyletek:
4,238

Konverziós arány:
48%

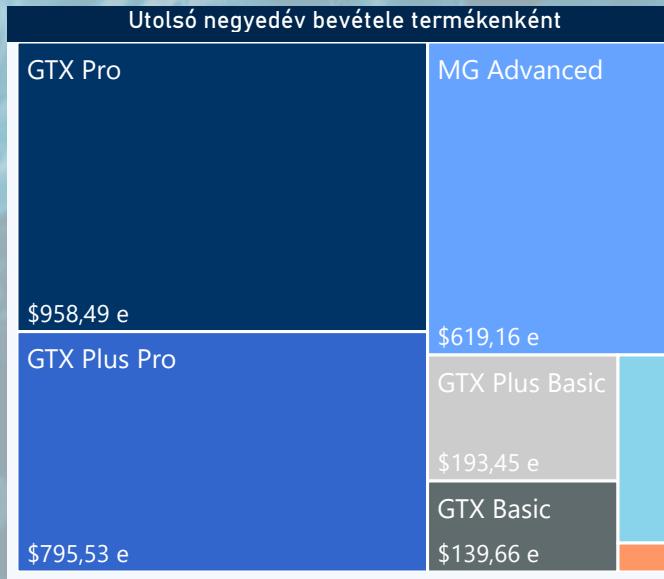
TOP Sikerarány:
Dustin Brinkmann

Top bevétel:
\$3,510,578



Bevétel és Nyert ügyletek negyedéves változása

Year-Quarter	Bevétel	Bevétel negyedéves változás%	db	Nyert ügylet negyedéves változás %
2017 Q1	\$1 134 672		531	
2017 Q2	\$3 086 111	171,98%	1254	136,16%
2017 Q3	\$2 982 255	-3,37%	1257	0,24%
2017 Q4	\$2 802 496	-6,03%	1196	-4,85%



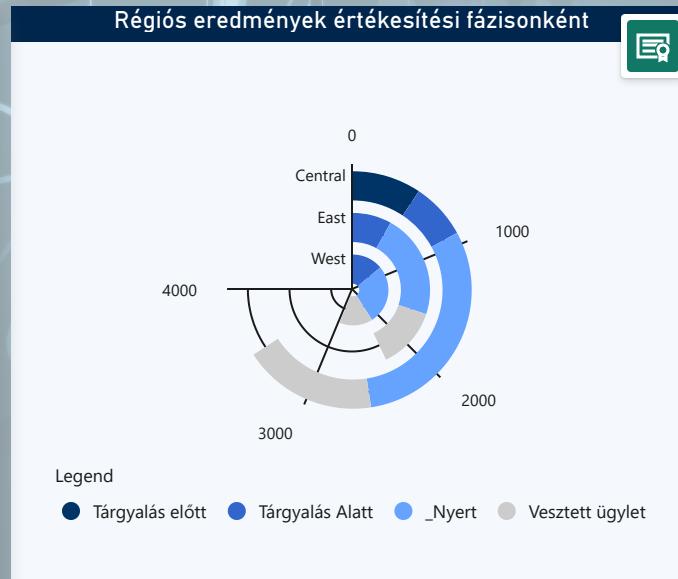
Üzleti eredmények összefoglaló

Az aktuális időszakban a teljes árbevétel **\$10,01 m**, amelyből a legutóbbi negyedév hozzájárulása **\$2,80 m** volt. Ez **-6,03%** változást jelent az előző negyedéhez képest.

A teljes ügyletszám **8 800**, amelyből **4238** sikeresen lezárult. Ez a nyertes ügyletek arányában **51,06%** értéket jelent.

Régiós bontásban a legnagyobb bevételt a **West** régió érte el, míg a legyengébben a **East** teljesített.

A negyedéves trendek azt mutatják, hogy a legerősebb negyedévbен az árbevétel elérte a **\$3,09 m** értékét, míg a legyengébb hónapban mindenossze **\$1,13 m** volt. Összességében a vállalat eredményei stabilak, azonban a pipeline egyensúlyhiány és a bevételi ingadozások alapján a következő negyedévekben érdemes a lezárási folyamatot optimalizálni és a régiós teljesítménykülönbségeket kiegyenlíteni.



Date

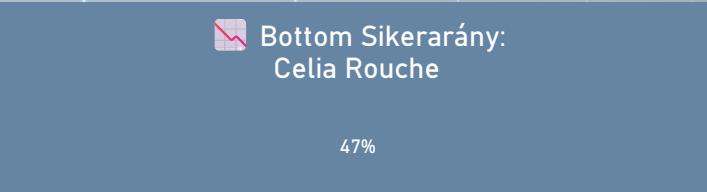
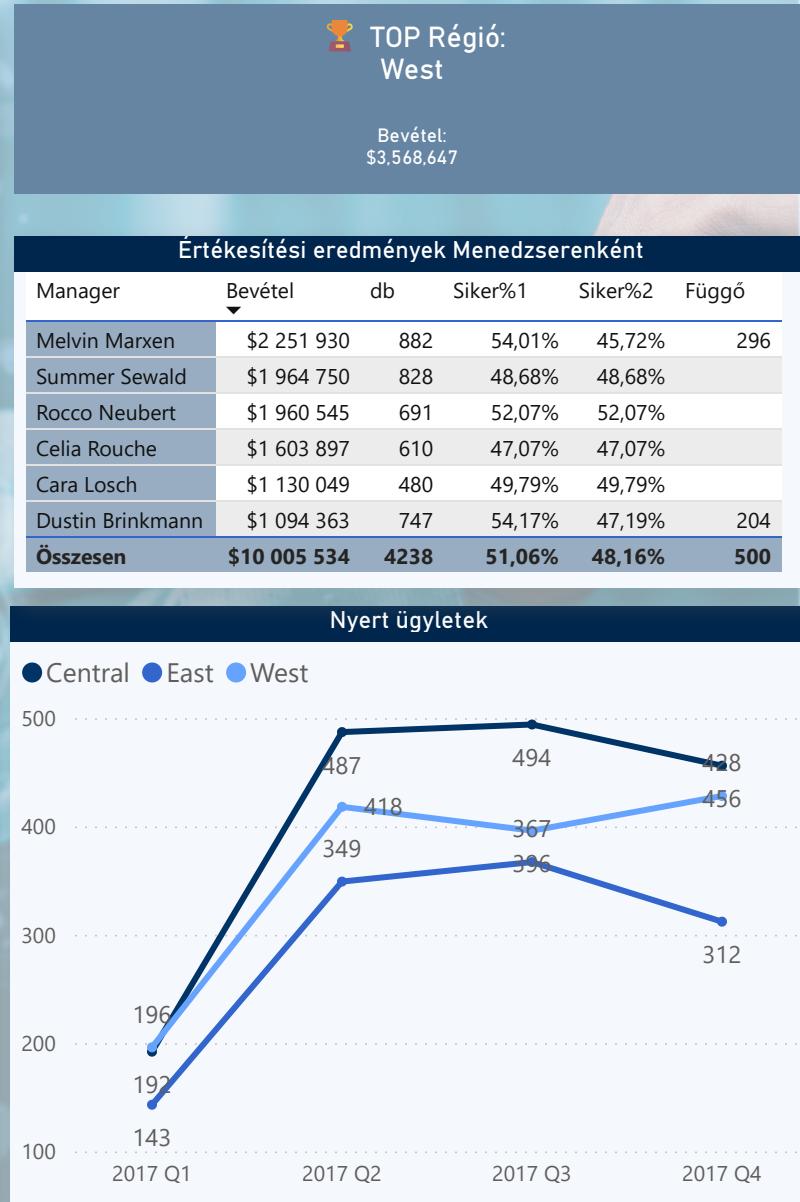
Régió

Ország

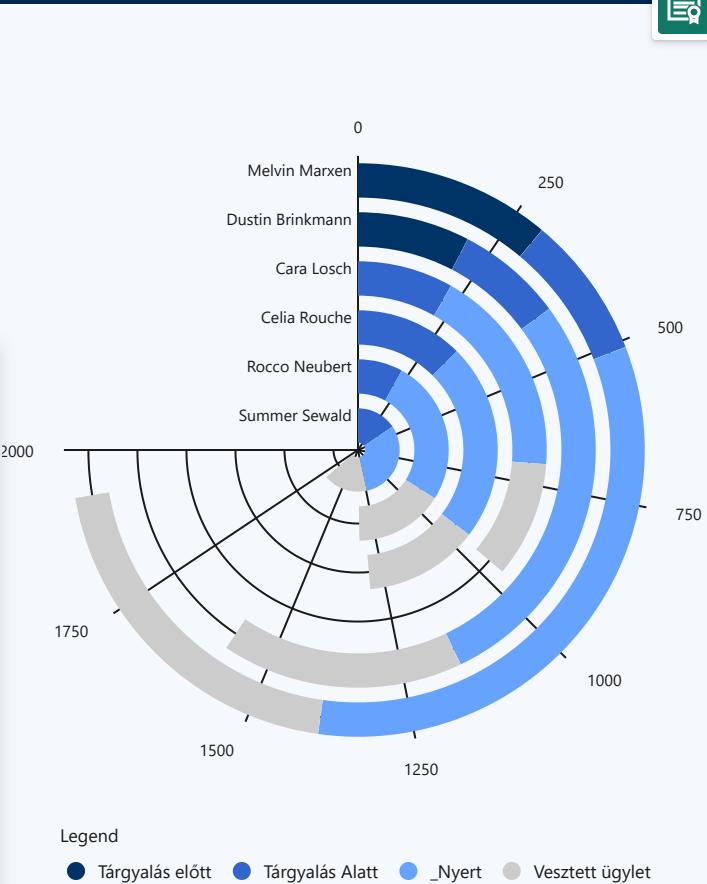
Termék

Cégcsoport

Ügyfél



Menedzserek eredményei értékesítési fázisonként



Date

2016.01.01. [calendar] – 2017.12.31. [calendar]

Régió

Mind

Ország

Mind

Termék

Mind

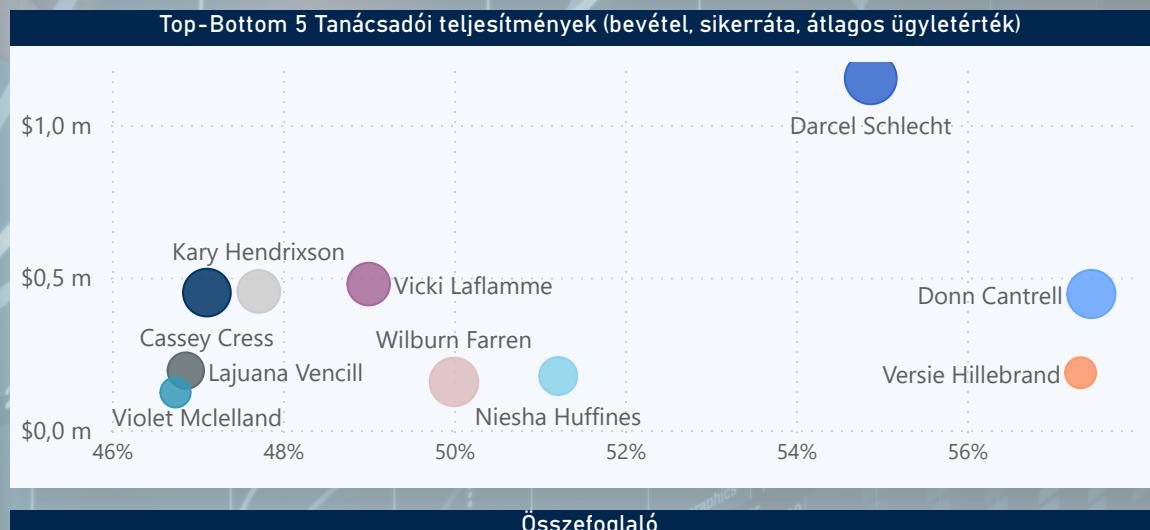
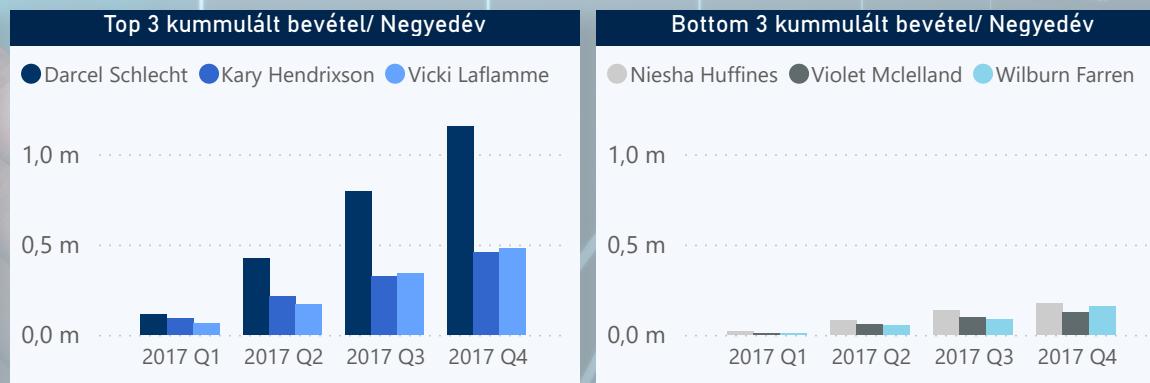
Cégcsoport

Mind

Ügyfél

Mind

Egyéni Értékesítési mutatók						
Tanácsadó	Potenciál	Bevétel	db	Átlagbevétel	Siker%	Bevételei arány
Darcel Schlecht	747	\$1 153 214	349	\$3 304	54,87%	11,53%
Vicki Laflamme	451	\$478 396	221	\$2 165	49,00%	4,78%
Kary Hendrixson	438	\$454 298	209	\$2 174	47,72%	4,54%
Cassey Cress	346	\$450 489	163	\$2 764	47,11%	4,50%
Donn Cantrell	275	\$445 860	158	\$2 822	57,45%	4,46%
Reed Clapper	237	\$438 336	155	\$2 828	65,40%	4,38%
Zane Levy	349	\$430 068	161	\$2 671	46,13%	4,30%
Corliss Cosme	310	\$421 036	150	\$2 807	48,39%	4,21%
James Ascencio	267	\$413 533	135	\$3 063	50,56%	4,13%
Daniell Hammack	259	\$364 229	114	\$3 195	44,02%	3,64%
Maureen Marcano	285	\$350 395	149	\$2 352	52,28%	3,50%
Gladys Colclough	317	\$345 674	135	\$2 561	50,37%	3,45%
Markita Hansen	306	\$328 792	130	\$2 529	42,48%	3,29%
Kami Bicknell	362	\$316 456	174	\$1 819	48,07%	3,16%
Marty Freudenburg	281	\$291 195	122	\$2 387	53,74%	2,91%
Elease Gluck	177	\$289 195	80	\$3 615	45,20%	2,89%
Jonathan Berthelot	345	\$284 886	171	\$1 666	57,58%	2,85%
Anna Snelling	448	\$275 056	208	\$1 322	52,93%	2,75%
Hayden Neloms	202	\$272 111	107	\$2 543	52,97%	2,72%
Boris Faz	210	\$261 631	101	\$2 590	48,10%	2,61%
Rosalina Dieter	160	\$235 403	72	\$3 269	45,00%	2,35%
Rosie Papadopoulos	160	\$230 169	78	\$2 951	48,75%	2,30%
Cecily Lampkin	203	\$229 800	107	\$2 148	59,78%	2,30%
Moses Frase	260	\$207 182	129	\$1 606	56,33%	2,07%
Garret Kinder	123	\$197 773	75	\$2 637	60,98%	1,98%
Lajuana Vencill	311	\$194 632	127	\$1 533	46,86%	1,95%
Versie Hillebrand	361	\$187 693	176	\$1 066	57,33%	1,88%
Niesha Huffines	239	\$176 961	105	\$1 685	51,22%	1,77%
Wilburn Farren	110	\$157 640	55	\$2 866	50,00%	1,58%
Violet Mclelland	261	\$123 431	122	\$1 012	46,74%	1,23%
Összesen	8 800	\$10 005 534	4238	\$2 361	51,06%	100,00%



Legsikeresebb tanácsadó: Darcel Schlecht (\$1,153,214, 55%).

Leggyengébb tanácsadó: Natalya Ivanova ().

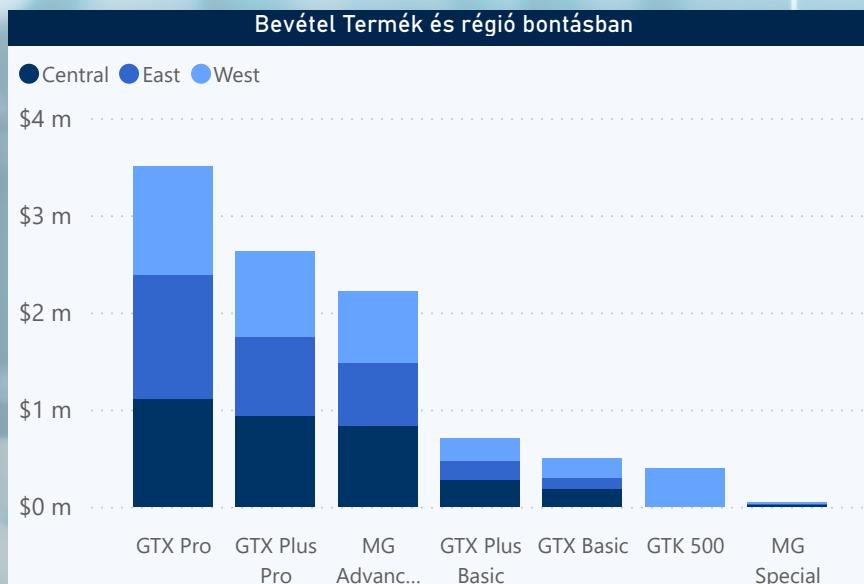
Átlagos sikerarány: 51%.

⚠ Figyelmezhető: a bevételi potenciál folyamatosan csökken, új lehetőségek nélkül a következő negyedévekben a bevétel visszaesése várható.

Date

Régió

Ország



Top 10 vásárló GTK			Top 10 vásárló GTX			Top 10 vásárló MG		
series	account	Bevétel	series	account	Bevétel	series	account	Bevétel
GTK	Cheers	\$82 601	GTX	Kan-code	\$246 117	MG	Konex	\$75 042
GTK	Xx-holding	\$55 406	GTX	Konex	\$194 203	MG	Kan-code	\$69 547
GTK	Groovestreet	\$30 288	GTX	Condax	\$172 542	MG	Rangreen	\$60 869
GTK	Goodsilron	\$29 617	GTX	Hottechi	\$146 222	MG	Isdom	\$49 461
GTK	Labdrill	\$27 385	GTX	Mathtouch	\$135 301	MG	Xx-zobam	\$49 287
GTK	Zoomit	\$25 897	GTX	Treequote	\$133 794	MG	Hottechi	\$48 735
GTK	Kan-code	\$25 791	GTX	Goodsilron	\$129 057	MG	Stanredtax	\$48 172
GTK	Y-corporation	\$25 288	GTX	Warephase	\$128 276	MG	Singletechno	\$46 466
GTK	Plexzap	\$24 949	GTX	Scotfind	\$126 737	MG	Finjob	\$44 869
GTK	Rantouch	\$24 899	GTX	Umbrella Corporation	\$121 437	MG	Dontechi	\$43 607
GTK	Finjob	\$24 745	GTX	Inity	\$120 820	MG	Treequote	\$42 957
GTK	Lexiqvolax	\$23 746	GTX	Donquadtech	\$119 904	MG	Labdrill	\$42 715

Date

Régió

Ország

Termék

Cégcsoport

Ügyfél

Ország	Vásárolt termék db	Total Költség	Kedvezmény	Ügyfelek száma	Összes költés%	Összes vásárlás %	Átlagköltség /db	Országos mutatók		Vesztett ügylet	Sikerráta
								Üzletkötés átlagos ideje/nap	Vesztett ügylet		
United States	3514	\$8 426 955	(\$1 351)	71	84,22%	82,92%	\$2 398	48,20	2041	58,75%	
South Korea	111	\$194 957	(\$1 067)	1	1,95%	2,62%	\$1 756	48,12	82	56,06%	
Jordan	52	\$163 339	(\$4 479)	1	1,63%	1,23%	\$3 141	45,57	29	59,09%	
Panama	75	\$151 777	\$357	1	1,52%	1,77%	\$2 024	56,76	25	70,09%	
Japan	46	\$123 506	(\$1 330)	1	1,23%	1,09%	\$2 685	48,92	29	58,23%	
Belgium	63	\$117 463	(\$3 285)	1	1,17%	1,49%	\$1 864	48,57	41	58,88%	
Norway	50	\$115 712	(\$1 709)	1	1,16%	1,18%	\$2 314	46,65	35	56,18%	
Italy	54	\$114 352	(\$4 011)	1	1,14%	1,27%	\$2 118	43,92	33	58,06%	
Kenya	53	\$107 408	(\$982)	1	1,07%	1,25%	\$2 027	41,79	33	58,24%	
Poland	45	\$106 754	(\$2 156)	1	1,07%	1,06%	\$2 372	39,29	23	64,29%	
Philippines	50	\$90 991	\$884	1	0,91%	1,18%	\$1 820	48,00	35	54,35%	
China	33	\$86 690	\$1 253	1	0,87%	0,78%	\$2 627	44,40	15	61,11%	
Germany	37	\$82 622	(\$1 262)	1	0,83%	0,87%	\$2 233	42,41	14	67,27%	
Brazil	32	\$63 103	\$2 873	1	0,63%	0,76%	\$1 972	46,21	20	54,24%	
Romania	23	\$59 905	(\$1 683)	1	0,60%	0,54%	\$2 605	51,12	18	46,94%	
Összesen	4238	\$10 005 534	(\$17 948)	85	100,00%	100,00%	\$2 361	47,99	2473	51,06%	

USA havi bevétel és vásárolt termék (db)



Date

Régió

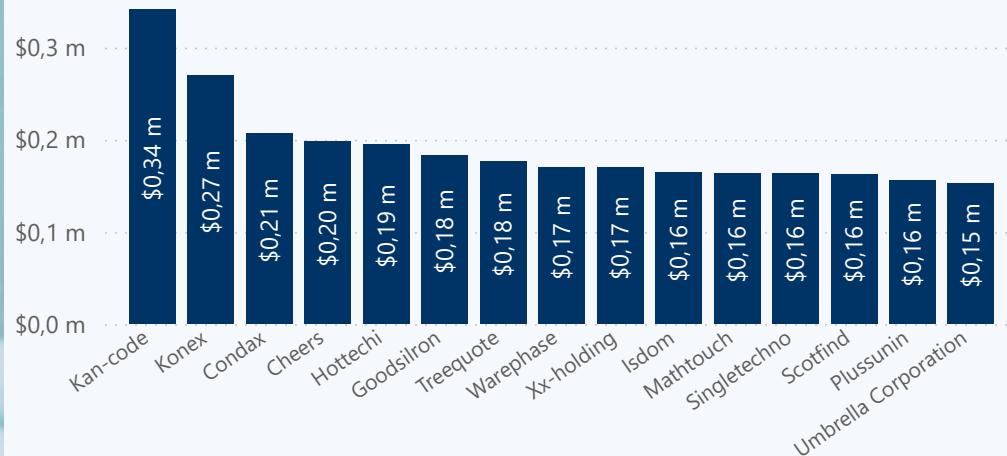
Ország

Termék

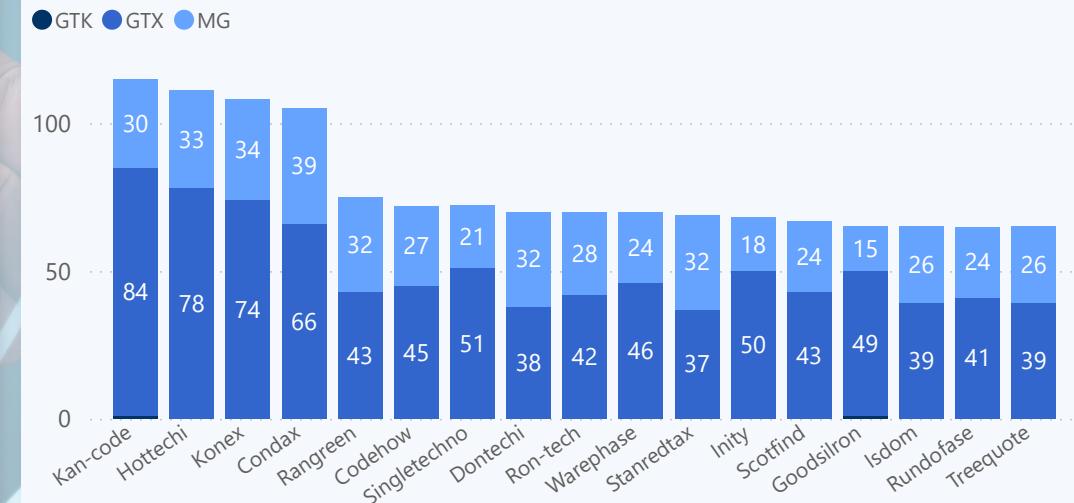
Cégecsoport

Ügyfél

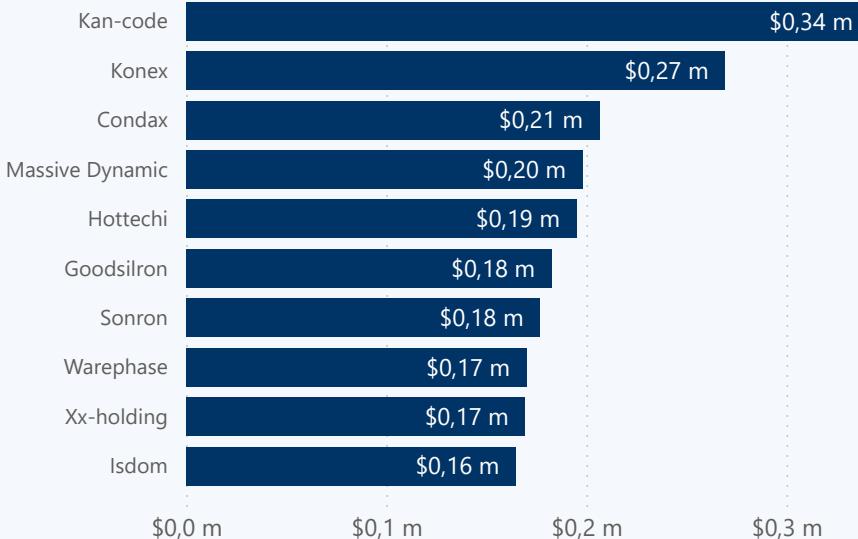
Top 15 ügyfél bevétel alapján



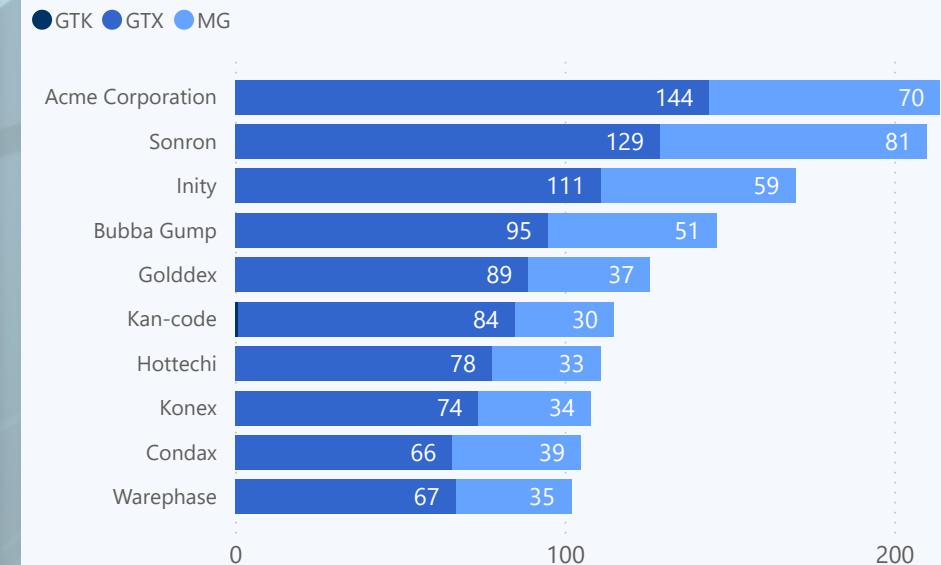
Top 15 ügyfél vásárolt termék db alapján



Top 10 ügyfélcsoport bevétel alapján



Top 10 ügyfélcsoport vásárolt termék db alapján



Executive Summary – Sales Performance

- **West régió** tartja a vállalatot a felszínen, miközben **East régió tartósan lemarad**, és a különbség negyedévről negyedévre nő. Ez strukturális problémát jelez, azonnali beavatkozást igényel.
- **Darcel Schlecht** kiemelkedő tanácsadói teljesítménye (1,15M USD bevétel, 55% sikreránya) világos bizonyíték arra, hogy a best practice működik – ezt kell skálázni. Ugyanakkor több tanácsadó és menedzser (pl. Celia Rouche, Violet Mclelland) tartósan az átlag alatt van → a csapatban belüli szakadék veszélyesen szélesedik.
- **Negyedéves trendek egyértelműek:** a Q2 csúcshoz képest két egymást követő negyedévben csökkenés történt (-3,4% és -6,0%). Ez a pipeline gyengülésének közvetlen hatása.
- **Termékportfólió:** a GTX sorozat hozza a legtöbb bevételt, de vegyes sikерrel; a **MG sorozat kevesebb forgalmat ad, viszont kiemelkedően magas nyerési arányt mutat** → a hangsúlyt az erősebb konverziójú termékekre kell áttenni.
- **Kritikus kockázat:** az üzleti potenciál **minimálisra csökkent, a pipeline kiürült**. Új lehetőségek nélkül a következő negyedévben elkerülhetetlen lesz a bevételek érdemi visszaesése.

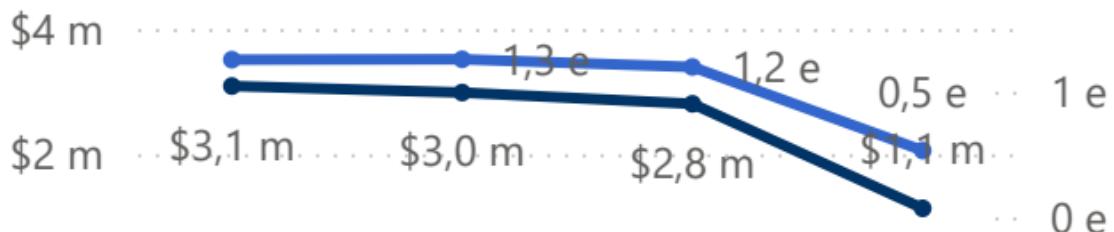
Javaslatok, Akciótervezek

A szervezet képes kiemelkedő teljesítményre (West régió, Darcel Schlecht), de **a jelenlegi pipeline szűkülése és a régiók közötti egyenlőtlenségek közvetlen veszélyt jelentenek a jövő bevételeire**. Azonnali fókusz szükséges:

- 1, **Új lehetőségek betöltése a pipeline-ba.**
- 2, **East régió megerősítése.**
- 3, **Gyengén teljesítő menedzserek és tanácsadók fejlesztése.**
- 4, **Best practice-ek kiterjesztése Darcel teljesítményéből kiindulva.**
- 5, **Portfólió fókusz azokra a termékekre, ahol a sikerráta kiemelkedően magas.**

Bevétel és Nyert ügylet dinamika

● Bevétel ● Nyert ügylet

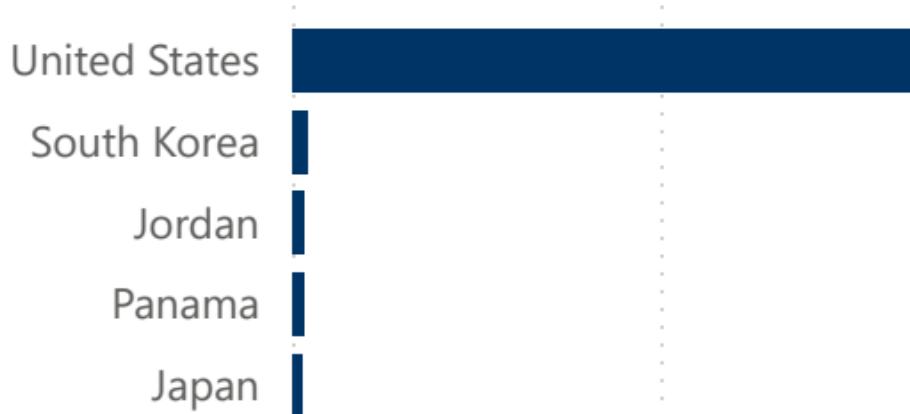


Teljes bevétel termékenként

● GTX Plus Pro ● GTX Pro ● MG Advanced



Top 5 ország bevétele



átlagos ügyletméret

\$2 361