Upskill — Sales Performance One-Pager

*Valódi adatok alapján készült, view-only összefoglaló (2016–2017 időszak)*

# Cél és keret

Cél: az értékesítési eredmények gyors, 1 oldalas összefoglalása döntéshozóknak: trendek, régiók, menedzserek, termékek, kockázatok és azonnali lépések.

Időtáv: 2016.01.01 – 2017.12.31; utolsó ügyletzárás dátuma: 2017.12.31.

# KPI Snapshot

* Total bevétel: $10,005,534
* Utolsó negyedév bevétele: $2,802,496 (QoQ -6.03%)
* Teljes ügyletszám: 8,800 | Nyert ügyletek: 4,238 | Win rate: 51.06%
* Átlagos ügyletméret: $2,361
* Top régió (összes bevétel): West – $3,568,647
* Top menedzser (win rate): Dustin Brinkmann – 54%
* Bottom menedzser (win rate): Celia Rouche – 47%

# 1) Trendek (bevétel & nyert ügyletek)

Negyedéves bevétel alakulása: 2017 Q1 $1.135m → 2017 Q2 $3.086m (csúcs) → 2017 Q3 $2.982m → 2017 Q4 $2.802m (–6.03% QoQ).

Értelmezés: a Q2 csúcs után két negyedéves korrekció látszik; a nyert ügyletek száma is mérséklődik, pipeline-utánpótlás szükséges.

# 2) Régiók

* Összes bevétel régiónként: West domináns ($3.57m), Central és East elmarad.
* Régiós negyedéves trendek: West stabil magas bázis; East tartós lemaradó.

# 3) Menedzserek

* Legjobb win rate: Dustin Brinkmann – 54% | Leggyengébb: Celia Rouche – 47%.
* Bevétel/ügylet szám kombináció: több menedzsernél (pl. magas ügyletszám, de függő tárgyalások) kapacitás- és lezárás-menedzsmentet jelez.

# 4) Termékportfólió

* Utolsó negyedév bevétele termékenként: GTX Pro $0.958m; GTX Plus Pro $0.796m; MG Advanced $0.619m; GTX Plus Basic $0.193m; GTX Basic $0.140m.
* Konverzió: a MG széria több vizuálon magas sikerrátát mutat; fókusz az erősebb konverziójú termékekre javasolt.

# 5) Kockázatok és észrevételek

* Pipeline hűlés: két egymást követő negyedéves csökkenés a bevételben (–3.37%, majd –6.03%).
* Régiós divergencia: West tartja a céget, East tartós lemaradó → célzott beavatkozás.
* Személyi szórás: menedzserenként 7–8 százalékpontos win-rate különbségek.

# Ajánlások (vezetői döntésre kész)

## Pipeline & konverzió

* Új lehetőségek feltöltése (top-of-funnel) – cél: +20% új deal/kvartál a következő 90 napban.
* Stage-gate fegyelem és SLA-k bevezetése a tárgyalási és lezárási szakaszokra.

## Régiók

* East régió akcióterv: dedikált enablement (általános célszám: +10% win rate; +15% bevétel a következő 2 negyedévben).
* West best practice kiterjesztése (playbook, coaching, peer shadowing).

## Menedzserek & ösztönzők

* Low-performer menedzserek számára célzott coaching (Celia Rouche és csapata).
* Bónusz súlyozás: nyerési arány × átlagos átfutási idő (gyorsabb zárás jutalmazása).

## Termék fókusz

* Portfólió rebalance az erős konverziójú termékekre (MG), a GTX-en belül pedig a magasabb marginú variánsokra.

# 30–60–90 napos terv (KPI küszöbökkel)

* 0–30 nap: pipeline feltöltés +20%; régiós akcióterv East-re; stage-gate/SLA pilot 1 régióban.
* 31–60 nap: menedzser-coaching; termék fókusz tesztek; gyorsított jóváhagyási útvonal a high-probability dealekre.
* 61–90 nap: skálázás; cél KPI-k: win rate ≥ 53%, átlagos átfutási idő ≤ 45 nap, QoQ bevétel ≥ +5%.

# KPI-összefoglaló

* Total bevétel: $10.01m | Utolsó negyedév: $2.80m (QoQ -6.03%)
* Ügyletek: 8,800 | Nyert: 4,238 | Win rate: 51.06%
* Top régió: West $3.57m | Top manager win rate: 54% (Dustin Brinkmann)
* Utolsó negyedév termékbevétel: GTX Pro $0.958m; GTX Plus Pro $0.796m; MG Advanced $0.619m
* Átlagos ügyletméret: $2,361