Report 1

Business Activity											Submitted				Placed								
Appts Kept	Tel Dials	Tel Rchs	Tel Apmt	Meal	Leads (QS)	Refr Atmp		New Seens	New Facts		Clos	Pts	Core Sis	Other Sis		Core FYC			Other Sales			Other FYC	Total FYC
1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20	1.20

NaN

0

NaN NaN

NaN

NaN

NaN

NaN

NaN NaN

NaN

NaN

NaN

NaN

NaN

NaN

NaN

NaN

Activity Values and Averages

NaN

Days

Wrkd

1.20

NaN

Daily Averages

Totals for period

Goals

Appts A

Schd

1.20

NaN

NaN

Activity	Dollar value of each in paid for FYC	Sale	Day	New Client	
Days Worked	NaN	NaN	NaN	Nan	
Appmts Scheduled	NaN	NaN	NaN	Nan	
Appointment Kept	NaN	NaN	NaN	Nan	
Dials	NaN	NaN	NaN	Nan	
Reached	NaN	NaN	NaN	Nan	
Appmts Made by Phone	NaN	NaN	NaN	Nan	
Bussiness Meals	NaN	NaN	NaN	Nan	
Qualified Suspect	NaN	NaN	NaN	Nan	
Referral Attempts	NaN	NaN	NaN	Nan	
New Seens	NaN	NaN	NaN	Nan	
New Facts	NaN	NaN	NaN	Nan	
Cases Opened	NaN	NaN	NaN	Nan	
Closing Interviews	NaN	NaN	NaN	Nan	
Efficiency Points	NaN	NaN	NaN	Nan	

*New Leads and new facts are the '10' and the '2' of the famous '10-3-1' new Client Accusation ratio

Phoning Efficiency	Actual	Goals		
Dials to Reached	NaN	25%		
Reaches to appointment made	NaN	25%		
Appointment Efficiency				
Appointment schedule to Kept % to Reached	NaN	25%		
Referral Obtained per attempt	NaN	25%		
QS to New facts %	NaN	25%		
New facts to open cases %	NaN	25%		
Cases opened to Closing Interviews %	NaN	25%		
Selling Efficiency				
Cases opened to Total Sales Submitted %	NaN	25%		
Average Placed FYC per Core Sales	NaN	25%		
Average Placed FYC per Other Sales	NaN	25%		
Core Sale Underwriting success	NaN	25%		
Points per Kept appointment	NaN	25%		

Short Term Inventory
of Cases : 5
Weighted FYC: \$8200
Long Term Inventory
of Cases : 2
Weighted FYC: \$9875
Submitted Inventory
of Cases : 3
FYC:\$4400
Active Clients
of Cases : 0
FYC:\$268500

NaN NaN NaN

NaN

NaN