

Report 1

Business Activity															Submitted					Placed							
	Days Wrkd	Appts Schd	Appts Kept	Tel Dials	Tel Rchs	Tel Apmt	Meal	Leads (QS)	Refr Atmp	Refr Obtn	New Seens	New Facts	Case Opnd	Clos	Pts	Core Sis	Other Sis	New Clnts	Core FYC	Other FYC	Core Sales	Other Sales	New Clnts	Core FYC	Other FYC	Total FYC	
Goals	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	1.20	1.20	
	Daily Averages																										
	NaN	NaN	NaN	NaN	NaN	NaN	NaN	NaN	NaN	NaN	NaN	NaN	NaN	NaN	NaN	NaN	NaN	NaN	NaN	NaN	NaN	NaN	NaN	NaN	NaN	NaN	
	Totals for period																										
											0																

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
--------------------	--------	-------

Short Term Inventory
