

# Plan for salgsindsats og mål

De nuværende bedste kunder	Hvor stor omsætning pr. kunde?	Kan/vil jeg øge omsætningen pr. kunde? Hvis ja, hvor meget?	Hvordan skal det ske?	MÅL – hvornår skal det være sket?
1				
2				
3				
4				
5				
6				

Den eksisterende situation og målet med de nuværende kunder.

Ved virkelig at have greb om din virksomhed undgår du at stikke dig selv blår i øjnene. Det er først, når du har dette greb, at du kan analysere, hvad det er, du gør, med hvilket resultat og kan kontrollere det i forhold til dine mål.

Glem ikke, at det er svært at lyve om sin vægt, når man står på vægten ...

Ønskekunder	Hvor stor omsætning ønsker jeg?	Hvordan skal jeg nå netop denne ønskekunde?	Hvornår skal jeg kontakte ønskekunden?	Hvornår skal jeg have solgt mit første produkt/ydelse
1				
2				
3				
4				
5				
6				

Fremtidige mål med mine ønskekunder.