



## Dinheiro e Vendas

1. Qual foi seu total em vendas no último mês?

2. Qual é o seu objetivo de vendas do trimestre atual?

3. Qual a porcentagem do seu objetivo de vendas trimestral já foi atingida neste momento?

4. Quanto foi sua despesa da empresa no mês anterior?

5. Qual foi seu rendimento líquido?  
*[total em vendas menos as despesas totais]*

## Alcance, Audiência e Clientes

1. Quantos clientes, alunos ou contratos você fechou no último mês?

2. Quantas conversas de prospecção foram realizadas?

3. (avançado) Quantos emails estão na sua lista?

4. (avançado) Quantos visitantes únicos foram no seu site nos últimos 30 dias?

5. (avançado) Quantos seguidores você possui em redes sociais atualmente?

*Lembre-se: Essa é uma métrica de acompanhamento apenas, o que importa não é o número de seguidores, mas o quanto estes se tornam ou não seu cliente.*

Instagram

Pinterest

Twitter

Outros

Facebook

Youtube

LinkedIn

## Olhando para frente... [                    /                    ]

- Defina em uma palavra como você quer se sentir nos próximos 30 dias:

\_\_\_\_\_

- Qual será seu objetivo de vendas nos próximos 30 dias?

- Para isso acontecer, qual deve ser o seu foco principal no próximo mês.

---

---

---

---

---

---

---

---

Objetivos e projetos a finalizar no próximo mês:

O que fazer e quando para chegar lá:

1

2

3

4

5

Lembre-se:

**V**ocê está construindo a sua vida plena. Um dia após o outro. Continue caminhando e você estará cada vez mais perto de tudo o que você deseja.

Brilhar é um direito e um dever de todos nós.

~~Você está no caminho certo.~~

Ana LeBear