

## محاسبات فروشگاه

### ماه اول [ فرایند بازسازی کسب و کار ]

ردیف	عنوان	تعداد	قیمت پایه	جمع	میزان سرمایه	میزان سود	درصد و دلیل تحقق
۱	فروش برس مو	۱۵ نفر ( ۵ درصد از ۳۰۰ مشتری فعلی با الگوی نیاز ۶ ماهه )	۹۰/۰۰۰	۱/۳۵۰/۰۰۰	۹۰۰/۰۰۰	۴۵۰/۰۰۰	
۲	ژل، فیکساتور و کرم مو	۱۵ نفر ( ۵ درصد از ۳۰۰ مشتری فعلی با الگوی نیاز ۶ ماهه )	۷۰/۰۰۰	۱/۰۵۰/۰۰۰	۷۵۰/۰۰۰	۳۰۰/۰۰۰	
۳	ژلیت (بسته ۴ عددی اورجینال)	۵۰ نفر ( ۱۶ درصد از ۳۰۰ مشتری فعلی با الگوی نیاز ۲ ماهه )	۴۳/۰۰۰	۲/۱۵۰/۰۰۰	۱/۵۰۰/۰۰۰	۶۵۰/۰۰۰	
۴	پک لوازم پیرایش مردانه	۱۰ نفر ( ۳ درصد از ۳۰۰ مشتری فعلی با الگوی نیاز ۱۲ ماهه )	۳۰۰/۰۰۰	۳/۰۰۰/۰۰۰	۲/۵۰۰/۰۰۰	۵۰۰/۰۰۰	
۵	خدمات افزوده به سیستم درآمدزایی	۱۵ نفر ( ۵ درصد از ۳۰۰ مشتری فعلی با الگوی نیاز ۳ ماهه )	۱۰۰/۰۰۰	۱/۵۰۰/۰۰۰	۵۰۰/۰۰۰	۱۰۰/۰/۰۰۰	
جمع					۲/۹۰۰/۰۰۰ تومان		

#### توضیحات:

ضروریست در جهت تبیین الزام به استفاده از الگوی نیاز، شما حداکثر تلاشتان را به خرج داده و مبتنی بر داده های علمی و با توجه به سطح مخاطبان با چاشنی خلاقیت، مخاطبان را آگاه و ترغیب به انجام آن نمائید.

عنوان صاحب کسب و کار، ذینفع، کارآفرین و یا هرچیز دیگری، زمانی برازنده ی شماست که مدام در حال پرو بال دادن به کسب و کارتان باشید. از هیچ کوششی فروگذار نباشید؛ هیچ کوششی.

در ماه اول بر روی تمام مشتریان فعلی متمرکز بوده و هر کدام را به مثابه ی الگوی هدف، در نظر گرفته و تمام آنچه لازم است را فرد به فرد، پرزنت نموده و از آنها بازخورد می گیرید. تمام بازخوردها را با دقت ثبت نمائید تا در فرصت های بعدی به آنالیز آن بپردازیم.