

# Checkpoint do Dia 15

No meio do mês ainda dá para corrigir a rota. Reúna o time por 30 minutos, responda as 5 perguntas e saia com um plano para os próximos 15 dias.

MÊS

META DO MÊS (R\$)

VENDIDO ATÉ HOJE (R\$)

FALTA (R\$)

1

## Quanto já vendemos e quanto falta?

Em reais, não em percentual. "Falta R\$ 180 mil" mobiliza o time. "Estamos em 62%" não mobiliza ninguém.

RITMO ATUAL POR DIA ÚTIL

RITMO NECESSÁRIO POR DIA ÚTIL

2

## De onde vem o que falta?

Divida o gap por fonte de receita. Cada fonte precisa de um responsável e de uma ação diferente.

CARTEIRA ATIVA (R\$)

REATIVAÇÃO (R\$)

CLIENTES NOVOS (R\$)

3

## Quantas propostas estão abertas e quais fecham até o dia 30?

Liste as maiores. Proposta sem próximo passo marcado não é proposta, é esperança.

PROPOSTAS ABERTAS (QTD · R\$)

FECHAM ATÉ DIA 30 (R\$)

4

## Cada vendedor sabe o número dele para os próximos 15 dias?

Meta do time não é meta de ninguém. Quebre por pessoa: valor, visitas e propostas.

5

## Qual é a ÚNICA ação da semana que mais move o resultado?

Uma só, com dono e prazo. Dez prioridades são nenhuma prioridade.

AÇÃO

DONO

PRAZO

### Travou em 2 ou mais perguntas?

O problema não é o time, é o plano. É exatamente isso que eu ajudo empresas a organizar: gestão, metas por fonte e ritmo comercial toda semana.