

PER IL REPORT COMMERCIALE:

TITOLO

EFFETTO

TIPOLOGIA CONTATTO

ANALISI TOUR

(trattative chiuse positivamente in prima battuta)

ISCRITTO

ISC

TOUR SPONTANEO
TOUR PROCACCIATO
TOUR DA FREE PASS
TOUR MINORENNE

ANALISI COME BACK

(trattative chiuse positivamente in seconda battuta)

ISCRITTO

ISC

COME BACK

EFFICACIA PROPOSTA RINNOVI

(rinnovi sottoscritti a seguito di verifica periodica)

PROPOSTA RINNOVO ACCETTATA

PRA

PRIMA VERIFICA SODDISFAZIONE CLIENTE
VERIFICA SODDISFAZIONE CLIENTE

EFFICACIA PROPOSTA INTEGRAZIONI

(integrazioni sottoscritte alla prima verifica di soddisfazione)

PROPOSTA INTEGRAZIONE ACCETTATA

PIA

PRIMA VERIFICA SODDISFAZIONE CLIENTE

FREE PASS CONSEGNATI

(numero di free pass consegnati durante le verifiche)

CONSEGNA FREE PASS

CFP

PRIMA VERIFICA SODDISFAZIONE CLIENTE
VERIFICA SODDISFAZIONE CLIENTE

Le presenze di clienti con free pass si rilevano tramite l'ANALISI CONTATTI, impostando un periodo di riferimento e la tipologia INGRESSO CON FREE PASS

EFFICACIA FREE PASS UTILIZZATI

(numero di trattative andate a buon fine in relazione agli ingressi con free pass)

ISCRITTO

ISC

INGRESSO CON FREE PASS