	KVAL 2-02 PĀRD	Versija 1 Spēkā ar 09.05.2022.	lpp 1 no 3
	<b>SIA „BIZNESA VADĪBAS KOLEDŽA” PĀRDOŠANAS AKTIVITĀŠU REZULTĀTU ANALĪZES PROCESA APRAKSTS</b>		<b>APSTIPRINĀTS</b> SIA „Biznesa vadības koledža” 09.05.2022. Padomes sēdē Protokols Nr. VAD 4-02/09.05.2022


## PĀRDOŠANAS AKTIVITĀŠU REZULTĀTU ANALĪZES PROCESA APRAKSTS

**Procesa mērķis:** Veikt definēto pārdošanas rezultāta rādītāju analīzi aktuālajā uzņemšanas periodā, lai izvērtētu noteiktā pārdošanas mērķa sasniegšanas progresu un veiktu tālākās nepieciešamās darbības tā sasniegšanai


**Atbildīgais par procesu:** Pārdošanas vadītājs

**Procesā iesaistītie:** Pārdošanas speciālisti  
Direktors  
Mārketinga speciālists

N.P.K.	PROCESA SOLIS	ATBILDĪGAIS	DOKUMENTS	LAIKS	PIEZĪMES
1.	Regulāra datu fiksēšana par sasniegtajiem pārdošanas rezultātiem saskaņā ar noteikto pārdošanas mērķi un KPI uzņemšanas periodā	Pārdošanas vadītājs	» Atskaišu formas – darba atskaite excel » CRM rīks	Ne retāk kā 1 reizi nedēļā	Datu fiksēšana notiek pastāvīgi, fiksējot tos vienotā excel dokumentā. Ik nedēļu tiek fiksēts katra pārdevēja: - nostrādātās darba stundas, - veikto zvanu skaits, - veikto sarunu skaits, - veikto sarunu skaits procentuāli pret nostrādātajām darba stundām, - piesaistīto studentu skaits, - piesaistīto kursantu skaits.
2.	Starpatskaite sniegšana koledžas vadībai par progresu noteiktā pārdošanas mērķa sasniegšanā	Pārdošanas vadītājs	» Datu atainojums diagrammās	Īss pārskats iknedēļas vadības sanāksmēs Detalizēta atskaite vadībai pēc pieprasījuma	BVK vadība un kolēģi iknedēļu tiek informēti par uzņemšanas rezultātiem- veikto pirmo iemaksu skaitu un saskaņoto līgumu skaitu procentuāli pret iepriekšējā gada rezultātiem, kā arī, noslēgto līgumu skaitu.
3.	Datu apkopošana par sasniegtajiem pārdošanas rezultātiem aktuālajā rādītājiem	Pārdošanas vadītājs	» Datu excel » CRM rīks	Uzņemšanas perioda noslēgumā	Tiek apkopota informācija par: - uzņemto studējošo skaitu

	KVAL 2-02 PĀRD	Versija 1 Spēkā ar 09.05.2022.	lpp 2 no 3
	<b>SIA „BIZNESA VADĪBAS KOLEDŽA” PĀRDOŠANAS AKTIVITĀŠU REZULTĀTU ANALĪZES PROCESA APRAKSTS</b>		<b>APSTIPRINĀTS</b> SIA „Biznesa vadības koledža” 09.05.2022. Padomes sēdē Protokols Nr. VAD 4-02/09.05.2022

N.P.K.	PROCESA SOLIS	ATBILDĪGAIS	DOKUMENTS	LAIKS	PIEZĪMES
	uzņemšanas (rudens, pavasara) periodā				katrā studiju programmā; - katra pārdošanas speciālista sasniegtajiem rezultātiem. - pamata un premium pakas iegādes skaitu.
4.	Prezentācijas izstrāde par sasniegtajiem pārdošanas rezultātiem	Pārdošanas vadītājs	» Prezentācijas veidne	Uzņemšanas perioda noslēgumā	
5.	Prezentācijas sniegšana koledžas vadībai	Pārdošanas vadītājs	» Analīzes un secinājumu ziņojums	Uzņemšanas perioda noslēgumā	
6.	Secinājumu izdarīšana un turpmāko darbību noteikšana	Direktors Pārdošanas vadītājs			

	KVAL 2-02 PĀRD	Versija 1 Spēkā ar 09.05.2022.	lpp 3 no 3
	<b>SIA „BIZNESA VADĪBAS KOLEDŽA” PĀRDOŠANAS AKTIVITĀŠU REZULTĀTU ANALĪZES PROCESA APRAKSTS</b>		<b>APSTIPRINĀTS</b> SIA „Biznesa vadības koledža” 09.05.2022. Padomes sēdē Protokols Nr. VAD 4-02/09.05.2022

## PĀRDOŠANAS AKTIVITĀŠU REZULTĀTU ANALĪZES PROCESA APRAKSTS

