חישובי קיבולת ואפשרויות רווח

המתמטיקה של סוכן הנדל"ן

הסכום השנתי שסוכן הנדל"ן רוצה להרוויח: ₪ 250,000

שווי הנכסים הדרושים למכירה בחישוב 2% עמלה: ₪ 12,500,000

עלות דירה בעסקה ממוצעת: ₪ 1,250,000

כמות עסקאות נדרשת בשנה: 10

50% - אחוז מכירת נכסים מיצוג בלעדי

מספר הבתים שעליו לעבוד איתם בייצוג בלעדי: 20

30% - אחוז סגירת הסכמי ייצוג בלעדי מפגישות

מספר פגישות נדרש בשנה עם לקוחות חדשים: 60

25% - אחוז קביעת פגישות משיחות טלפון

מספר שיחות הטלפון שיש לבצע בשנה על מנת לקבוע פגישות: 240

תוצאה סופית: 240 שיחות טלפון בשנה. בחלוקה למספר ימי העבודה בשנה זה נותן שיחה אחת ביום ללקוח חדש.

חישובי קיבולת ואפשרויות רווח

המתמטיקה של הקוסמטיקאית - שיווק ברשת

הסכום השנתי שהקוסמטיקאית רוצה להרוויח: ₪ 250,000

עלות חבילת טיפולי הסרת שיער ללקוח: ₪ 5,000

מספר חבילות טיפולים נדרש לרווח הרצוי בחצי שנה: 50

25% - אחוז סגירת עסקאות בפגישות

כמות פגישות שנקבעות מטלפונים למשאירי פרטים: 200

30% - אחוז קביעת פגישות משיחות טלפון

כמות הגולשים שהשאירו פרטים ליצירת קשר: 600

10% - אחוז משאירי פרטים בדף הנחיתה

מספר הקלקות גולשים על מודעת פרסום: 6,000

תוצאה סופית - 6000 לידים בשנה. בחלוקה למספר ימי העבודה בשנה זה נותן 25 לידים ביום. מומחים בתחום יוכלו לומר לקוסמטיקאית מה ההשקעה הכספית הנדרשת על מנת לקבל 25 לידים ביום.

חישובי קיבולת ואפשרויות רווח

המתמטיקה שלכם - חישוב רווח שנתי

הסכום השנתי שאתם רוצים להרוויח ממוצר אחד: _____

עלות המוצר/השירות בו נתמקד בחישוב זה: _____

מספר העסקאות הדרושות על מנת להגיע לסכום הרצוי: _____

כמות הלידים העוברים משלב המכירה הקודם למעמד הסגירה (נניח מטלפון לפגישה - תלוי בסוג העיסוק שלכם): _____

מהו אחוז ההמרה בין השלב הקודם לשלב הבא

כמות הלידים העוברים משלב המכירה הקודם למעמד הסגירה (נניח מדף נחיתה לטלפון - תלוי בסוג העיסוק שלכם): _____

מהו אחוז ההמרה בין השלב הקודם לשלב הבא

מספר הלידים הנדרשים (נניח טלפונים מפרסום): _____

במידה והתהליך שלכם ארוך ניתן להוסיף שלבים לחישוב כאשר הבדיקה היא כפולה: 1. כמות הלידים הקיימים בכל שלב 2. מדוע זו הכמות? כלומר האם נוכל לשפר את התוצאות שלנו על ידי הגדלת כמות הלידים או על ידע שיפור הסטטיסטיקה.