





Studiu de caz:

Situatie: in cazul in care ne dorim sa transformam cat mai multe apeluri in vizite la showroom, avem de creat o oferta speciala, livrabila din showroom si sa pregatim personalul pentru aceste actiuni (training)

Investitie: training si creare pachet

Rezultate: stimulare vanzari showroom

Estimare ROI

! Element de referinta 1200 apeluri/zi

Indicator 1

Apeluri preluate	92%	1104
Obiectiv	97%	1164
Crestere	5%	60

Indicator 2

Programari	60%	662.4
Obiectiv	67%	779.88
Crestere	7%	117.48

Indicator 3

Prezentare la programari	50%	331.2
Obiectiv	60%	467.928
Crestere	10%	136.728

Anualizare (prezentari*zile)	42795.864
Valoare monetara atasata vizitei (RON)	5
Venituri (RON)	213979.32
Costuri (RON)	44700

ROI (%)	378.7009396
---------	-------------