

MARKETING UND VERTRIEB: INDIZES ZUR ÜBERPRÜFUNG DER VERKAUFSEFFIZIENZ

- Anzahl der Angebote
- Anzahl neuer Kunden
- Deckungsbeitrag je Auftrag
- Größe des Einzelauftrages
- Art der verkauften Produkte
- Kundenbesuche pro Tag
- Kundenbesuche je Kunde
- Verwaltungstätigkeiten des Verkaufspersonals
- Anteil artfremder Verkaufstätigkeiten
- Administration