**Октябрь***
**Дата:**
***МАРКЕТИНГ:***
✅ ПЛАН/ФАКТ на месяц: **464**/⚠️ 100 %)
✅ ПЛАН/ФАКТ на неделю: **115**/0⚠️ (33 %)
✅ ПЛАН/ФАКТ на день: **15** (4 %)
Отставание на__ заявок
+скрин дашборда за период: месяц
и день

***ЗАПИСИ:***
✅ ПЛАН/ФАКТ на месяц: 50
✅ ПЛАН/ФАКТ на неделю: **18**/
✅ ПЛАН/ФАКТ на день: **3** /
Отставание на __ записей

💰 ***ФИНАНСЫ:***
✅ ПЛАН/ФАКТ на месяц:25**000** /
✅ ПЛАН/ФАКТ на неделю:**6250/**
✅ ПЛАН/ФАКТ на день: **3 40**/
Отставание на __ **руб.**

**АДМИНИСТРАТОР**

🔄 ***АКТИВНЫЕ УЧЕНИКИ:***
✅ ПЛАН/ФАКТ на месяц: /⚠️ ( ❗ %)
Отставание: ⚠️ шт.

💰 ***ФИНАНСЫ:***
✅ ПЛАН/ФАКТ на месяц: **898 371** / ( ❗ %)
✅ ПЛАН/ФАКТ на неделю: **224 592/** ⚠️ ( ❗ %)
✅ ПЛАН/ФАКТ на день: **32084**/ ⚠️ ( ❗ %)
Отставание на ⚠️ **руб.**

***243 клиентов***

1) *0 авансов годовых (стоимость годового абонемента) =*

2) *0 чел оплачен баланс (баланс, при котором в текущем месяце не надо оплачивать за обучение, 8 и более уроков)*

*243- кол во оплаченных аб = клиентов*

3) *оплатят в этом месяце*

**Итог 500 000+1 100 000=1 600 000 !**
**нед**
**дни 1600000/30=**

💳 ***УСПЕШНАЯ ОСЕНЬ:* ПЕРЕЗАПУСК**
текущих учеников: **167**
перезапуск на следующий учебный год ВСЕГО: **300**
✅ ПЛАН/ФАКТ на месяц: **200** / ( ❗ %)
✅ ПЛАН/ФАКТ на неделю: **49/**⚠️ ( ❗ %)
✅ ПЛАН/ФАКТ на день: **7**/9⚠️ ( ❗ %)

**План на весну: 200 перезапусков**
из них 50 годовых
и 150 месячных авансов на сентябрь

**ПЛАН ФАКТ ПО ГОДОВЫМ:**
✅ ПЛАН/ФАКТ на месяц: **50 шт., 2,5 млн.**/ ⚠️
✅ ПЛАН/ФАКТ на неделю: **12 шт., 583к.**/⚠️
✅ ПЛАН/ФАКТ на день: **2 шт., 83к.**/⚠️
Отставание: ⚠️ шт.

**ПЛАН ПО ПЕРЕЗАПУСКАМ ПО СТАРЫМ ЦЕНАМ:**
✅ ПЛАН/ФАКТ на месяц: **150 шт., 750к.**/ ⚠️
✅ ПЛАН/ФАКТ на неделю: **35шт., 175к.**/⚠️
✅ ПЛАН/ФАКТ на день: **5шт., 25к.**/⚠️
Отставание: ⚠️ шт.

👩‍🎓👨‍🎓***ПРОБНЫЕ НА ДЕНЬ:***
**СТАРАЕМСЯ КАЖДЫЙ ДЕНЬ СТАРАТЬСЯ ПРОДАТЬ КАЖДОМУ ГОСТЮ!**
*От этих 2 показателей зависит успех запуска и стабильности нашей школы.*
*Стремимся к конверсии 55%-60%*
✅ Записаны: ⚠️
✅ Пришло: ⚠️
✅ Купило: ⚠️
✅ ГОДОВЫХ: ⚠️
✅ КОНВЕРСИЯ ИЗ ПРИХОДА В ПОКУПКУ: ❗ %
❌ Отказы с ПУ и причины отказов:
📝 Записаны ПУ на завтра: ⚠️

❌ ***ОТКАЗЫ:***
✅ ПЛАН/ФАКТ всего/ФАКТ сегодня: / ⚠️
**3% от общего количества клиентов**

***ПОСЕЩАЕМОСТЬ:***
*Очень важно всегда ставить в амо напоминание о первом занятии, чтоб клиент приступил к обучение в запланированное время.*
✅ ЗАПЛАНИРОВАНО: **85%** `