

خطة المبيعات الشهرية

[اسم الشركة: أدخل اسم الشركة هنا]

[شهر: أدخل الشهر هنا]

[المدير المسؤول: أدخل اسم المدير هنا]

[فريق المبيعات: أسماء أعضاء فريق المبيعات]

1. الأهداف الشهرية

ملاحظات	الرقم المستهدف	الوصف	الهدف
	[الرقم المستهدف]	[الوصف]	مبيعات المنتجات
	[الرقم المستهدف]	[الوصف]	العملاء الجدد
	[الرقم المستهدف]	[الوصف]	الاحتفاظ بالعملاء
	[الرقم المستهدف]	[الوصف]	المبيعات عبر الإنترنت

2. الأنشطة والتكتيكات

الموارد	الجدول الزمني	الفريق المسؤول	الوصف	النشاط
[الموارد]	[الجدول الزمني]	[الفريق المسؤول]	[الوصف]	الحملات التسويقية
[الموارد]	[الجدول الزمني]	[الفريق المسؤول]	[الوصف]	المبيعات المباشرة
[الموارد]	[الجدول الزمني]	[الفريق المسؤول]	[الوصف]	عروض وخصومات
[الموارد]	[الجدول الزمني]	[الفريق المسؤول]	[الوصف]	رصد الأداء

3. الميزانية المخصصة

ملاحظات	التكلفة الفعلية	التكلفة المقدرة	النشاط
	[التكلفة الفعلية]	[التكلفة المقدرة]	حملة التسويق الإلكتروني
	[التكلفة الفعلية]	[التكلفة المقدرة]	مبيعات ميدانية
	[التكلفة الفعلية]	[التكلفة المقدرة]	تحفيز فريق المبيعات

4. متابعة الأداء

ملاحظات	الفرق عن الهدف	المبيعات الفعلية	الأسبوع
	[الفرق عن الهدف]	[المبيعات الفعلية]	الأسبوع الأول
	[الفرق عن الهدف]	[المبيعات الفعلية]	الأسبوع الثاني
	[الفرق عن الهدف]	[المبيعات الفعلية]	الأسبوع الثالث
	[الفرق عن الهدف]	[المبيعات الفعلية]	الأسبوع الرابع

5. التقييم والاقتراحات

[نقاط القوة: أدخل نقاط القوة]

[نقاط الضعف: أدخل التحديات]

[التحسينات المقترحة: أدخل الاقتراحات]

المصادقة والتوقيع

[مدير المبيعات: توقيع المدير]

[تاريخ: أدخل التاريخ]