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

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

2. الأنشطة والتكتيكات

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

3. الميزانية المخصصة

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

4. متابعة الأداء

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

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