

## Planilla de Hábitos de Crecimiento

	1T	2T	3T	4T
<b>Meta de ventas:</b> <i>(idealmente por trimestre, por producto, línea y grupo de clientes)</i>				
<b>Exigente:</b>				
<b>Moderado:</b>				
<b>Supervivencia:</b>				
<b>Supuestos:</b> <i>(ejemplos abajo)</i>				
<i>¿Dónde cree usted que pueda crecer (o evitar erosión) con sus ofertas de productos/servicios actuales y su base de clientes actual?</i>				
<i>¿Cómo cree que el actual panorama económico afectará las ventas?</i>				
<i>¿Está usted planeando el lanzamiento de cualquier nuevo producto o servicios adicional?</i>				
<i>¿Está usted planeando llegar a nuevos grupos de clientes?</i>				
<i>¿Cualquier tipo de posibles nuevas alianzas o canales de distribución?</i>				
<b>Meta de crecimiento:*</b>				
Fecha de vencimiento:				
Persona Responsable:				
Supuestos:				
<b>Meta de crecimiento:*</b>				
Fecha de vencimiento:				
Persona Responsable:				
Supuestos:				

\*Asegurese de que sus metas sean Inteligentes (S.M.A.R.T.): Específicas, Medibles, Logrables, Responsables y Con un plazo

Copyright 2009 RoadMap Marketing LLC. Todos los derechos reservados.

## Planilla de Hábitos de Crecimiento

Preguntas/Consciencia General ( <i>visitas, colocación en medios</i> ) :
Prospectos ( <i>respuesta a ofertas, suscripción a boletines</i> ) :
Conversiones de ventas ( <i>ventas por grupo</i> ) :
Base de clientes ( <i>retención de clientes</i> ) :