|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **বিক্রয়** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| আপনি কি আপনার সংস্থা অথবা বিক্রয় দলের জন্য পরিমাপযোগ্য বিক্রয় লক্ষ্যমাত্রা নির্ধারণ করেছেন? | | | | | | | | | | | | |  | | | | হ্যাঁ | | | |  | | না |
| আপনি কি আপনার বিক্রয় লক্ষ্যমাত্রায় পৌঁছেছেন? | | | | | | | | | | | | |  | | | | হ্যাঁ | | | |  | | না |
| গ্রাহকপ্রতি আপনার গড় বিক্রি কি বাড়ছে? | | | | | | | | | | | | |  | | | | হ্যাঁ | | | |  | | না |
| বিক্রয় প্রক্রিয়া সহজতর করতে আপনি কি গ্রাহক সম্পর্ক সফটওয়্যার ব্যবহার করেন? | | | | | | | | | | | | |  | | | | হ্যাঁ | | | |  | | না |
| আপনার কি বিক্রয়-পরবর্তী ফলোআপের কোনো ব্যবস্থা আছে? | | | | | | | | | | | | |  | | | | হ্যাঁ | | | |  | | না |
| যদি থাকে, তার মাধ্যমে কি বাড়তি ব্যবসা আসে? | | | | | | | | | | | | |  | | | | হ্যাঁ | | | |  | | না |
| কোন পণ্য বা সেবা সবচেয়ে বেশি লাভ দেয়? | | **পণ্য/সেবা** | | | | | | | | | | **লাভ** | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | |
| প্রতি মাসে আপনি কত পরিমান বিক্রয় আদেশ পুরণ করতে পারেন? | | | | | |  | | | | | |  | | | আমি জানি না | | | | | | | | |
| কোন পণ্যটি সবচেয়ে বেশি বিক্রি করেন এবং কেন? | | **পণ্য/সেবা** | | | | | | | | | | **কারণ** | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | |
| প্রতিটি পণ্য বা সেবার লাভ কত তা কি আপনি জানেন? | | | | | | | | | | | | |  | | | হ্যাঁ | | | |  | | না | |
| আপনার কত জন বিক্রয় প্রতিনিধি আছেন? | | **মোট সংখ্যা** | | | | | **পুরুষ** | | | | | | | | | **নারী** | | | | | | | |
|  | | | | |  | | | | | | | | |  | | | | | | | |
| আপনার বিক্রয় কর্মীদের অবস্থা কী? | | | | **অবস্থা** | | | | **পুরুষ** | | | | | | | | | | **নারী** | | | | | |
| **স্থায়ী** | | | |  | | | | | | | | | |  | | | | | |
| **অস্থায়ী** | | | |  | | | | | | | | | |  | | | | | |
| আপনার বিক্রয় কর্মীদের কীভাবে বেতন দেওয়া হয়? | |  | | কমিশন ভিত্তিক | | | | | | |  | | নির্দিষ্ট মাসিক বেতন | | | | | | | | | | |
|  | | নির্দিষ্ট মাসিক বেতন + বোনাস | | | | | | |  | | স্বেচ্ছাশ্রম | | | | | | | | | | |
|  | | অন্যান্য | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | |
| আপনি কি আপনার বিক্রয় দলের (সেলস টিম) কাজে সাধারণত সন্তুষ্ট থাকেন? | | | | | | | | | | | | |  | | | হ্যাঁ | | | |  | | না | |
| তারা কি তাদের কাজে সাধারণত সন্তুষ্ট? | | | | | | | | | | | | |  | | | হ্যাঁ | | | |  | | না | | |
| আপনার ব্যবসায়ে লক্ষ্য করেছেন এমন একটি বিক্রয় প্রবণতার বর্ণনা দিন (২৫০ শব্দ) | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| আপনি যে ব্যবসা করেন সে খাতের বা শিল্পের বিক্রয় প্রবণতা কী? (২৫০ শব্দ) | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| আপনার কোম্পানির বিক্রির পরিমাণ কি আপনার আকাঙ্ক্ষা পুরণ করছে? | | | | | | | | | | | | |  | | | হ্যাঁ | | | |  | | না | | |
| যদি না করে থাকে, তবে কেন করেনি? (৩০০ শব্দে) | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| আপনি কোন ধরনের সরবরাহ পদ্ধতি বা পথ ব্যবহার করেন (৩০০ শব্দ) | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| মানসম্পন্ন নেতৃত্ব তৈরি ও চিহ্নিত করতে আপনি কী প্রক্রিয়া অনুসরণ করেন? (৫০০ শব্দ) | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| আপনি কি যথেষ্ট যোগ্যতাসম্পন্ন নেতৃত্ব তৈরি করছেন? | | | | | | | | | | | | |  | | | হ্যাঁ | | | |  | | না | | |
| যদি না হয় তবে কেন (৩০০ শব্দে) | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| আপনার মার্কেট শেয়ার কত? | | | |  | | | | | | | | | | | |  | | | আমার কোনো ধারনা নেই | | | | | |
| মার্কেট লিডার (এক নম্বর) কে? | | | |  | | | | | | | | | | | |  | | | আমি জানি না | | | | | |
| মার্কেট লিডারের সঙ্গে আপনার লাভের অংক কীভাবে তুলনা করা যায়? (একটি পরীক্ষা করুন) |  | | ঠিক জানি না/ ধারনা নেই | | | | | | |  | | | | একই রকম | | | | | | | | | | |
|  | | বেশি | | | | | | | % | | | |  | | | | | | | | | | |
|  | | কম | | | | | | | % | | | |  | | | | | | | | | | |
| সাপ্তাহিক বিক্রয় পর্যালোচনা করেন যেভাবে |  | | সংখ্যা বা পরিমাণ | | | | | |  | | | | | লাভ | | | | | | | | | | |
|  | | উভয় | | | | | |  | | | | | আমরা কখনো এটা করিনি | | | | | | | | | | |
| আপনার এখনকার বার্ষিক বিক্রি কত? | | |  | | | | | |  | | | | | কোনো ধারনা নেই | | | | | | | | | | |
| আপনার বার্ষিক বিক্রি গত বছর কত ছিল? | | |  | | | | | |  | | | | | কোনো ধারনা নেই | | | | | | | | | | |
| বিক্রি বাড়ানোর জন্য আপনি কী করেছেন (৩০০ শব্দে লিখুন) | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| বিক্রি কমে যাওয়ার পর কি উদ্যোগ নিয়েছেন (৩০০ শব্দে লিখুন) | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |