|  |
| --- |
| **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)  |  |