| **STT** | **CHỈ TIÊU/HẠNG MỤC** | **KẾT QUẢ/THỐNG KÊ** |
| --- | --- | --- |
| 1 | Tổng số lead mới (trong kỳ) | - Ví dụ: 100 lead mới.- Phân bổ theo nguồn. |
| 2 | Tổng số lead tồn (chưa xử lý xong) | - Số lead chưa liên hệ/chưa chốt: 20.- Tỷ lệ so với kỳ trước? Tăng hay giảm? |
| 3 | Tỷ lệ chuyển đổi | - CR = (Số lead chốt/Tổng lead) \*100%.- Ví dụ: Chốt được 25/100 lead => 25%. |
| 4 | Kênh hiệu quả nhất | - So sánh CR, chi phí, doanh số:* Website: CR - 20%
* Ads: CR - 30%

- Đề xuất: Đẩy thêm ngân sách Ads vì CR cao. |
| 5 | Lý do lead không chuyển đổi | - Quá đắt: 30%/Tạm hoãn: 25%.- Giải pháp: Xem xét điều chỉnh giá,... |
| 6 | Đánh giá/Đề xuất của Sales | - Tóm tắt khó khăn, thuận lợi,...- Kiến nghị thay đổi kịch bản sale,... |
| 7 | Kế hoạch tuần/tháng tới | - Mục tiêu lead:...................................................- Tập trung kênh:................................................ |