







	Croissance des examens	Taux de remplissage %	Chiffre d'affaires net	Objectif de ventes %	Ventes comparables %	Capture au détail %	Multiples %	EPP %	Moyenne \$ patient	Prix moyen par unité	Avis Google	
Résultats LW												

Principaux moteurs et objectifs commerciaux de la semaine...

Examen CE/objectif de réfraction		Objectif de vente		Objectif en matière d'unités de vente au détail		Objectif en matière d'avis Google	
Examens CE prévus		Objectif de ventes comparatives		Objectif en termes de multiples			

Vente consultative Comportement du parcours patient cette semaine...

	 PRÉPARER	 APPRENDRE	 ÉCOUTER	 DIRIGER	 EXAMINER	 APRÈS
NORMES	Remplissez les carnets Assurance Bienvenue	Apprenez à connaître votre patient Consultation	Transfert Envisagez des solutions	Assumez la vente Recommandez des produits	Saisie précise OneSight Merci	Gestion des commandes Retrait Expert en optique
IMPACT DES KPI	Croissance des examens Taux de remplissage Taux d'absentéisme	Ventes Ventes comparables	Capture au détail Productivité OD Prix moyen par patient	Multiples Sun Moyenne \$ Spécifications Unité/lentille Moyenne \$ CL/Approvisionnement annuel	EPP EyeRuler Patient reconnaissant	Avis Google RTFT Dwell

SEMAINE DU :

Communications clés

Formation et développement

Tâches opérationnelles

Tendances en milieu de semaine, célébrations et comportement de vente consultative recentré...

Évolution des examens (+/-)	Réfractions WTD	Taux de remplissage %	NCNS %

Ventes nettes	Objectif de vente %	Ventes comparables %	Capture au détail %	Multiples %	EPP %	Moyenne \$ patient	Prix moyen par unité