

30-dniowy planer produkcji i sprzedaży

Praktyczny planer do organizacji produkcji, kontroli zamówień i sprawdzania miesięcznego zarobku

30 codziennych kart planowania

Planuj • Produkuj • Sprzedawaj • Kontroluj wyniki

Cały miesiąc pod kontrolą - od produkcji do zarobku

Cele • produkty • zamówienia • koszty • sprzedaż • podsumowanie

Prawa autorskie i ważne informacje

© 2026 30-dniowy planer produkcji i sprzedaży. Wszelkie prawa zastrzeżone.

Ten planer został przygotowany jako praktyczne narzędzie do organizowania produkcji, zamówień, sprzedaży, kosztów i miesięcznych wyników.

Jak korzystać z materiału

- wydrukuj cały planer albo wybrane strony
- zacznij od przygotowania planu miesięcznego
- wpisz wszystkie przyjęte zamówienia
- codziennie uzupełniaj kartę dnia
- zapisuj produkcję zakończoną i niezakończoną
- notuj rzeczywistą sprzedaż i koszty
- na końcu miesiąca wykonaj pełne podsumowanie

Planer pomaga uporządkować dane, ale nie zastępuje dokumentacji księgowej, podatkowej ani magazynowej wymaganej w prowadzonej działalności.

Spis treści

Część początkowa

Prawa autorskie i ważne informacje **01**

Spis treści **02**

Jak korzystać z planera **03**

Moduł 01 - Plan miesiąca i przygotowanie **04-11**

Moduł 02 - Codzienna produkcja i sprzedaż **12-42**

Dzień 01-30 **13-42**

Moduł 03 - Podsumowanie i poprawa wyników **43-46**

Podsumowanie produkcji i realizacji zamówień **44**

Podsumowanie sprzedaży, kosztów i zarobku **45**

Wnioski i plan na kolejny miesiąc **46**

Jak korzystać z planera

Przygotuj plan miesiąca

Zacznij od określenia celów, produktów, liczby planowanych sztuk, dostępnego czasu i potrzebnych materiałów.

Zapisz każde zamówienie

Każde przyjęte zamówienie wpisz do rejestru. Zapisz produkt, liczbę sztuk, termin, płatność i etap realizacji.

Wypełniaj jedną kartę dziennie

Każdego dnia zaplanuj zadania, produkcję, wysyłki i sprzedaż. Wieczorem uzupełnij rzeczywiste wyniki.

Oddziel plan od wyniku

Plan pokazuje, co zamierzasz wykonać. Wynik pokazuje, co rzeczywiście zostało wykonane.

Zapisuj wszystkie koszty

Uwzględniaj surowce, opakowania, wysyłkę, prowizje, reklamę, zwroty i inne wydatki.

Podsumuj cały miesiąc

Po dniu 30 sprawdź produkcję, sprzedaż, koszty, zarobek i zamówienia niezrealizowane.

Nie zostawiaj uzupełniania całego tygodnia na później. Najdokładniejsze dane powstają wtedy, gdy zapisujesz je każdego dnia.

MODUŁ 01 — Plan miesiąca i przygotowanie

Dobry miesiąc zaczyna się przed pierwszym dniem produkcji. Najpierw określ cele, produkty, dostępny czas, zapasy i zamówienia, a dopiero później rozpisz codzienne działania.

Cele

Produkty

Materiały

Terminy

Krótką notatką przed rozpoczęciem modułu:

Najważniejsze ryzyko lub ograniczenie do zapamiętania:

Miesięczne cele i najważniejsze liczby

Miesiąc	Rok	Data rozpoczęcia
Data zakończenia	Dni robocze	Dni produkcji

Najważniejszy wynik, który chcę osiągnąć w tym miesiącu:

Dlaczego ten cel jest dla mnie ważny?

Planowana liczba sztuk	Planowana liczba partii	Nowe produkty do testu
Planowana sprzedaż sztuk	Planowany przychód	Planowany zarobek

Trzy priorytety miesiąca: 1) 2) 3)

☐ Cele są realne

☐ Muszę zwiększyć zapasy

☐ Wymagają korekty

☐ Muszę ograniczyć liczbę produktów

Lista produktów i planowana produkcja

Nr	Produkt	Wariant	Stan	Zamów.	Do prod.	Partia	Termin	Priorytet

Łącznie w magazynie

Łącznie zamówione

Łącznie do produkcji

Planowane partie

Najwyższy priorytet

Najwięcej czasu

☐ Ustalono terminy

☐ Plan jest wykonalny

☐ Zaplanowano zapas

☐ Priorytet dla sezonowych

☐ Ograniczono niską sprzedaż

Zdolność produkcyjna i dostępny czas

Dzień	Godziny	Produkcja	Pakowanie	Sprzedaż	Obsługa	Inne

Godziny tygodniowo

Godziny w 30 dni

Godziny na produkcję

Godziny na sprzedaż

Rezerwa godzin

Maks. partie tygodniowo

Co najbardziej ogranicza moją produkcję?

Plan w przypadku awarii, opóźnienia lub braku surowca:

Zapasy surowców, opakowań i materiałów

Surowiec	Stan	Potrzebne	Do zamówienia	Dostawca	Termin	Status

Opakowanie	Stan	Potrzebne	Do zakupu	Dostawa	Status

Etykiety

Kartoniki

Wypełnienia

Taśmy

Materiały promo

Do wysyłki

Trzy najpilniejsze zakupy: 1) 2) 3)

Miesięczny kalendarz produkcji i sprzedaży

01 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____	02 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____	03 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____	04 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____	05 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____
06 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____	07 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____	08 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____	09 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____	10 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____
11 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____	12 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____	13 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____	14 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____	15 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____
16 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____	17 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____	18 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____	19 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____	20 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____
21 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____	22 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____	23 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____	24 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____	25 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____
26 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____	27 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____	28 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____	29 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____	30 Produkcja: _____ Zamówienia: _____ Wysyłki: _____ Sprzedaż: _____
Termin zakupu surowców		Termin dostawy		Największa produkcja
Planowana promocja		Ważna wysyłka		Ostateczny termin

Rejestr zamówień

Nr	Data	Klient	Produkt	Szt.	Wartość	Termin	Płatność	Produkcja	Wysyłka	Uwagi

Zamówienia razem

Zamówione sztuki

Wartość zamówień

Opłacone

Nieopłacone

Opóźnione

Najpilniejsze zamówienia: 1) 2) 3)

Plan sprzedaży, przychodów i zarobku

Produkt	Cena	Koszt	Zarobek / szt.	Plan szt.	Przychód	Zarobek

Sprzedane sztuki	Planowany przychód	Koszt produktów
Koszty dodatkowe	Planowany zarobek	Śr. wartość zamówienia

Kanał sprzedaży	Zamówienia	Przychód	Opłaty	Zarobek

Granica bezpieczeństwa: minimalny przychód / minimalna liczba sztuk / wynik wymagający korekty

MODUŁ 02 — Codzienna produkcja i sprzedaż

Każdy dzień ma własny plan, zadania i wynik. Uzupełniaj jedną kartę dziennie, aby kontrolować produkcję, zamówienia, sprzedaż, koszty i rzeczywisty zarobek.

Zaplanuj

Wykonaj

Zapisz

Podsumuj

Krótką notatką przed rozpoczęciem modułu:

Najważniejsze ryzyko lub ograniczenie do zapamiętania:

Dzień 01

Rozpoczęcie miesiąca i uruchomienie planu

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 02

Kontrola tempa produkcji

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 03

Materiały, zapasy i przygotowanie kolejnych partii

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja

Zamów.

Sprzedaż

Przychód

Koszty

Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 04

Pakowanie i przygotowanie wysyłek

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 05

Sprzedaż i kontakt z klientami

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 06

Kontrola jakości i poprawki

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 07

Pierwsze podsumowanie tygodnia

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 08

Porządkowanie zaległości po pierwszym tygodniu

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 09

Łączenie produktów w wydajne partie

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 10

Kontrola wyników po pierwszych dziesięciu dniach

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 11

Zakupy i kontrola dostawców

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 12

Prezentacja produktów i działania promocyjne

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 13

Kontrola terminów i pilnych zamówień

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 14

Podsumowanie drugiego tygodnia

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 15

Połowa miesiąca — pełna kontrola planu

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 16

Wąskie gardła w produkcji

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 17

Płatności, prowizje i należności

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 18

Kontrola kosztów i ograniczanie niepotrzebnych wydatków

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 19

Stan magazynowy gotowych produktów

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 20

Kontrola wyników po dwóch trzecich miesiąca

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 21

Podsumowanie trzeciego tygodnia

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 22

Najbardziej rentowne produkty

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 23

Zestawy, sprzedaż łączona i średnia wartość zamówienia

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

☐ Publikacja oferty	☐ Odpowiedzi
☐ Aktualizacja sklepu	☐ Płatności
☐ Kontakt z klientami	☐ Zdjęcia produktu

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 24

Zwroty, reklamacje i poprawa obsługi

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 25

Końcowa fala produkcji

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 26

Finalizacja zamówień i dokumentacji

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 27

Sprzedaż dostępnego zapasu

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 28

Końcowa kontrola produkcji i wysyłek

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 29

Przygotowanie danych do podsumowania miesiąca

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

Dzień 30

Zamknięcie miesiąca

Data	Dzień tygodnia	Dostępne godziny	Najważniejszy cel dnia
------	----------------	------------------	------------------------

Trzy priorytety

1. _____
2. _____
3. _____

Zamówienia do obsługi

Nr	Klient	Zadanie	Status

Produkt	Wariant	Plan szt.	Wykonano	Partie	Termin	Status

Sprzedaż i kontakt

- | | |
|--|---|
| ☐ Publikacja oferty | ☐ Odpowiedzi |
| ☐ Aktualizacja sklepu | ☐ Płatności |
| ☐ Kontakt z klientami | ☐ Zdjęcia produktu |

Wynik dnia

Produkcja	Zamów.	Sprzedaż
Przychód	Koszty	Zarobek

Co udało się wykonać?

Co zostało przeniesione i jaki jest pierwszy krok na jutro?

MODUŁ 03 — Podsumowanie i poprawa wyników

Na końcu miesiąca porównaj plan z rzeczywistymi wynikami. Sprawdź produkcję, zamówienia, sprzedaż, koszty, zarobek i najważniejsze wnioski na kolejny miesiąc.

Wyniki

Koszty

Wnioski

Kolejny plan

Krótką notatką przed rozpoczęciem modułu:

Najważniejsze ryzyko lub ograniczenie do zapamiętania:

Podsumowanie produkcji i realizacji zamówień

Produkt	Plan szt.	Wykonano	Sprzedano	Zostało	Opóźnienia	Wniosek

Wyprodukowane sztuki

Zrealizowane zamówienia

Zamówienia opóźnione

Sztuki do poprawy

Sztuki odrzucone

Największe opóźnienie

Co działało dobrze w organizacji produkcji?

Co należy poprawić w realizacji zamówień?

Podsumowanie sprzedaży, kosztów i zarobku

Łączna sprzedaż	Łączny przychód	Koszty produktów
Koszty opakowań	Koszty wysyłki	Prowizje
Reklama	Inne koszty	Rzeczywisty zarobek

Produkt	Sprzedane szt.	Przychód	Koszt	Zarobek	Marża	Decyzja

Najbardziej rentowny produkt i dlaczego:

Największy koszt do ograniczenia w kolejnym miesiącu:

Wnioski i plan na kolejny miesiąc

Największy sukces miesiąca

Największy problem

Najlepiej sprzedający się produkt

Produkt do ograniczenia

Najważniejsza poprawka

Nowy cel przychodu

Trzy decyzje na kolejny miesiąc:

Czego nie będę powtarzać w kolejnym miesiącu?

Pierwsze działania przed rozpoczęciem kolejnego planera: