

- 1. Введение
- 2. Эффективность продаж
- 3. Факторы эффективности
- 4. Контроль работы сотрудников в CRM
- 5. Показатели эффективности
- 6. Метрики или детализация показателей эффективности
- 7. Мои задачи на неделю

## Принципы работы приложения.

Целью работы приложения является рост эффективности отдела. Как результат: для конверсионной воронки – это рост конверсии и продаж, для операционных процессов – рост производительности и снижение издержек. Как работает приложение:

1. Подтверждает наличие проблемы – анализ эффективности процесса по факторам
2. Оценивает влияющие показатели – показатели эффективности
3. Выявляет кто и как может повлиять на показатели – задачи на неделю

Процесс (воронка)

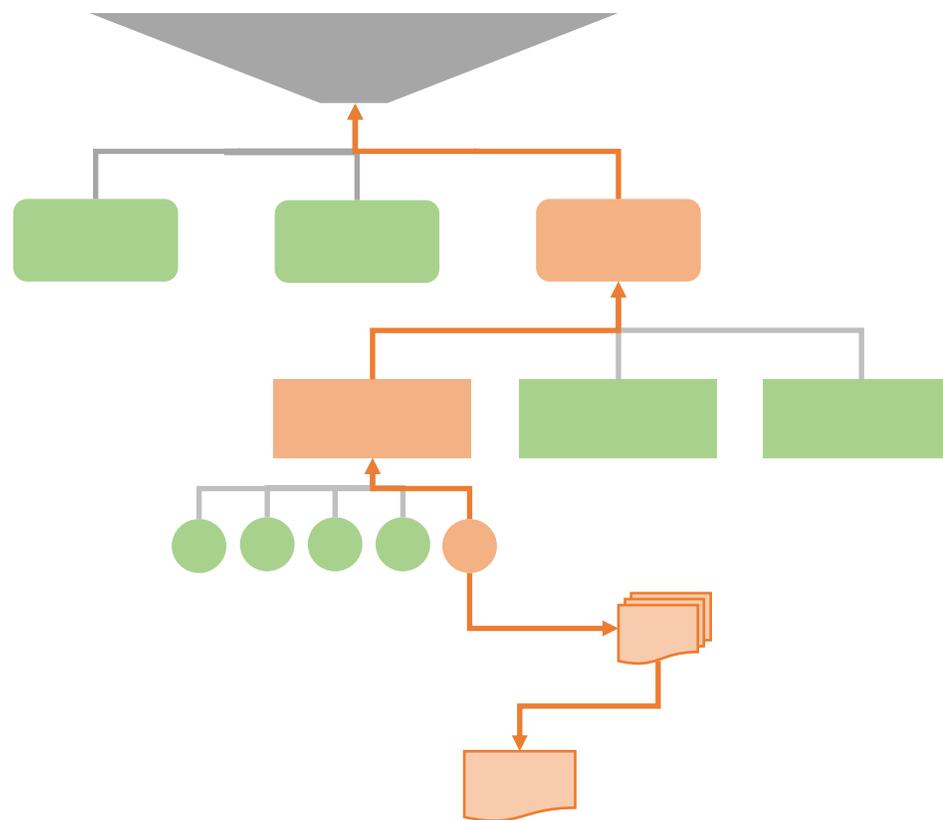
1. Факторы эффективности

2. Показатели эффективности

3. Сотрудники

Задачи сотрудникам

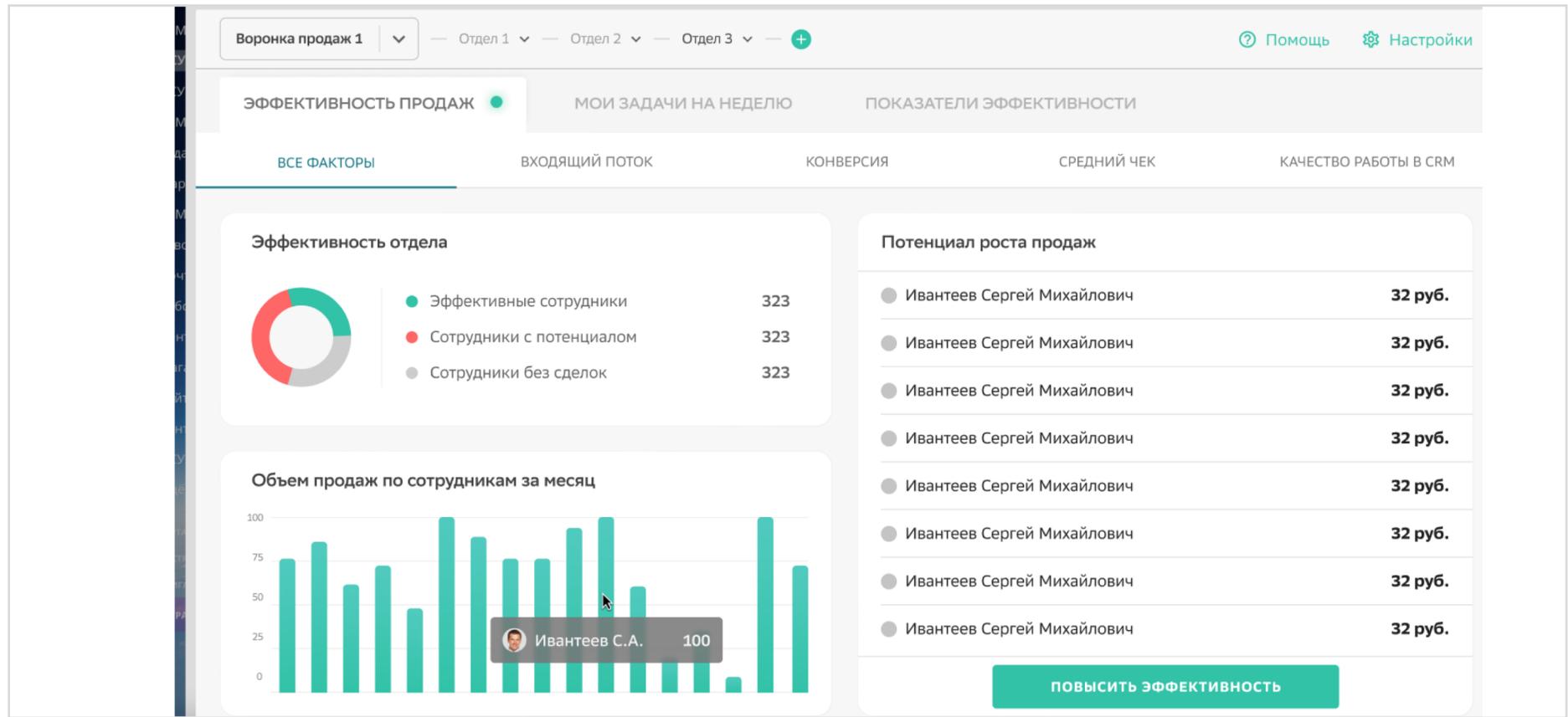
Задача Руководителю



- 1. Введение
- 2. Эффективность продаж
- 3. Факторы эффективности
- 4. Контроль работы сотрудников в CRM
- 5. Показатели эффективности
- 6. Метрики или детализация показателей эффективности
- 7. Мои задачи на неделю

## Узнайте насколько эффективен отдел и сотрудники

Общий объем продаж напрямую зависит от эффективности каждого сотрудника. ИСУ покажет сколько сотрудников имеют потенциал роста эффективности, оценит какой из факторов наиболее значим для выбранного отдела и оценит вклад каждого сотрудника в потенциальный рост продаж (эффективности)

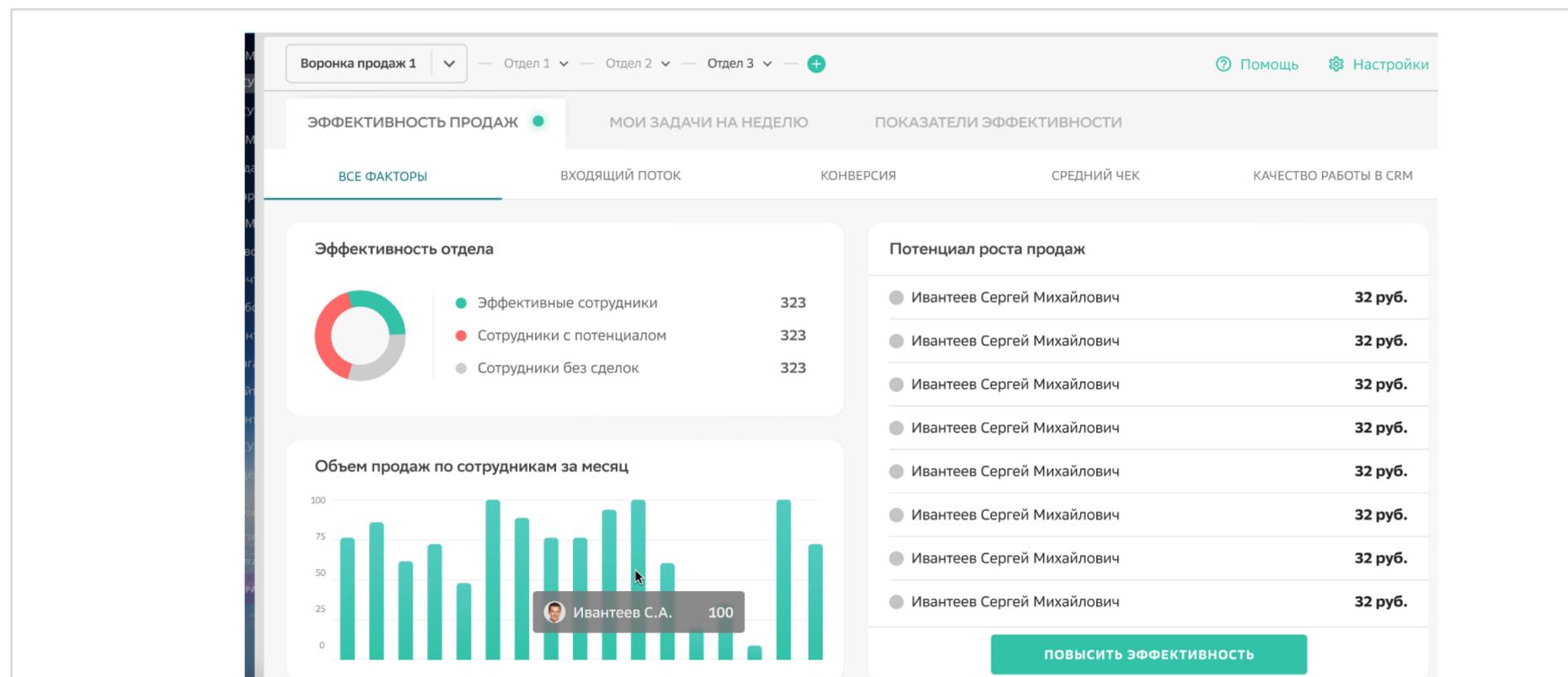


1. Введение
2. Эффективность продаж
3. Факторы эффективности
4. Контроль работы сотрудников в CRM
5. Показатели эффективности
6. Метрики или детализация показателей эффективности
7. Мои задачи на неделю

## Факторы эффективности

Первоначальный анализ проводится по ключевым факторам, на которые имеет влияние Руководитель:

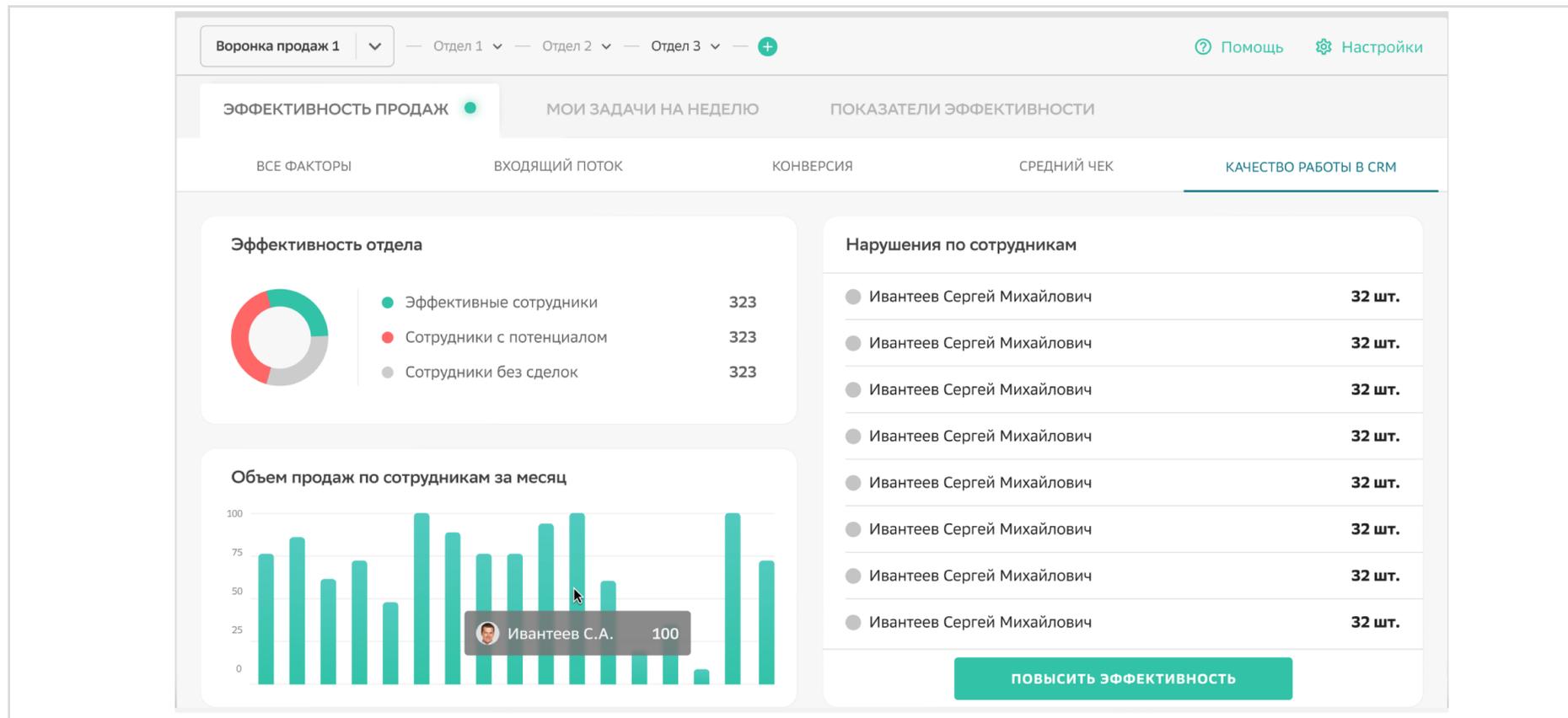
- 1) Входящий поток. Эффективность распределения входящего потока сделок или эффективность привлечения сотрудниками.
- 2) Конверсия или длительность. Эффективность обработки входящего потока сотрудниками.
- 3) Средний чек. Качество продаж и потери на низких чеках.
- 4) Качество работы в CRM. Количество нарушений ведения CRM сотрудниками



1. Введение
2. Эффективность продаж
3. Факторы эффективности
4. Контроль работы сотрудников в CRM
5. Показатели эффективности
6. Метрики или детализация показателей эффективности
7. Мои задачи на неделю

## Быстрый старт и правильные решения зависят от качества данных

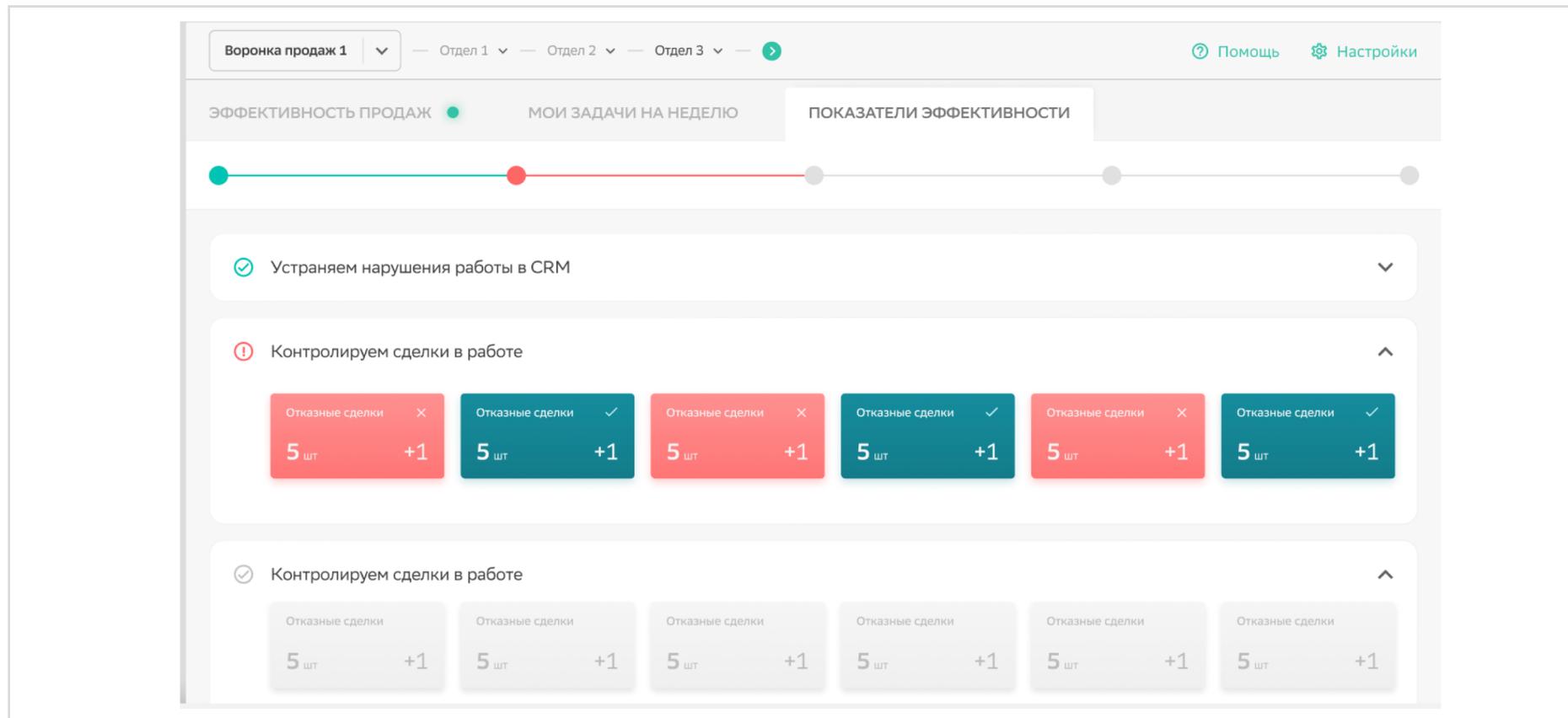
ИСУ следит за нарушениями и за соблюдением контактной политики в CRM. Количество нарушений должно равняться нулю для уверенности в качестве ведении CRM. В противном случае все отчеты будут искажены.



1. Введение
2. Эффективность продаж
3. Факторы эффективности
4. Контроль работы сотрудников в CRM
- 5. Показатели эффективности**
6. Метрики или детализация показателей эффективности
7. Мои задачи на неделю

## Что влияет на факторы

На каждый фактор могут влиять как прямо, так и косвенно определенные показатели. Их набор не ограничен и может меняться, в зависимости от типа воронки, количества сделок и количества сотрудников. Для удобства использования показатели сгруппированы. Просмотреть динамику показателей и детали по ним можно на вкладке «Показатели эффективности»



1. Введение
2. Эффективность продаж
3. Факторы эффективности
4. Контроль работы сотрудников в CRM
5. Показатели эффективности
6. Метрики или детализация показателей эффективности
7. Мои задачи на неделю

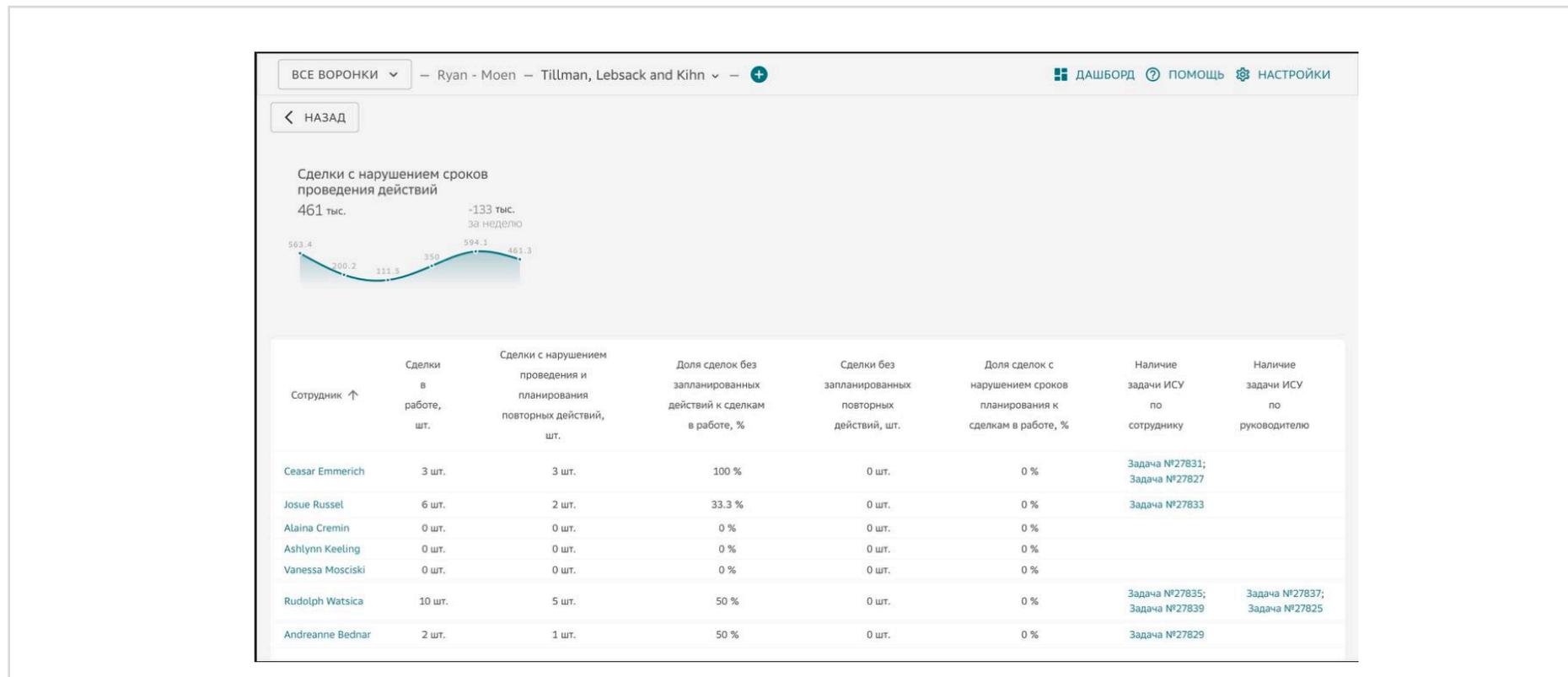
## Что влияет на цвета в показателях эффективности

Отдельные показатели имеют разную цветовую индикацию:

- Красный. Наличие у вас задачи (отклонения) по показателю
- Зеленый. Отсутствие у вас задачи по показателю
- Серый. Задачи по показателю не рассчитываются

В каждый показатель можно провалиться и просмотреть детали:

- Метрики для расчета показателя по сотрудникам
- Наличие задачи у сотрудника или руководителя



1. Введение
2. Эффективность продаж
3. Факторы эффективности
4. Контроль работы сотрудников в CRM
5. Показатели эффективности
6. Метрики или детализация показателей эффективности
7. Мои задачи на неделю

## Что делать

Базовый сценарий использования предполагает работу только с задачами, которые выставляет ИСУ. Все прочие действия являются опциональными.

Для просмотра всех задач необходимо перейти на вкладку «мои задачи на неделю».

Задачи выставляются еженедельно и привязаны к показателям эффективности. Каждая задача содержит четкий набор действий. Если сотрудник не выполняет действия или от их выполнения нет результата, то задача выставляется на Руководителя отдела для выявления причин.

The screenshot displays a CRM interface with a navigation bar at the top. The main content area is divided into three tabs: 'ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОДАЖ' (selected), 'МОИ ЗАДАЧИ НА НЕДЕЛЮ', and 'ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ'. The 'МОИ ЗАДАЧИ НА НЕДЕЛЮ' tab is active, showing a list of tasks. Each task row includes a checkmark, a task description, and three buttons for further actions.

Статус	Задача	Имя воронки	Конверсия	Отсутствие активности
✓	ИСУ. Отсутствие первичной активности (Иванов)	Имя воронки	Конверсия	Отсутствие активности
✓	ИСУ. Сверхбыстрые сделки (Петров)	Имя отдела	Все факторы	Сверхбыстрые сделки
✓	ИСУ. Сверхбыстрые сделки (Петров)	Имя отдела	Все факторы	Сверхбыстрые сделки

At the bottom right of the interface, there is a button labeled 'ПРОСМОТР ВСЕХ ВЛИЯЮЩИХ МЕТРИК'.