

# ОТЧЕТ

Период отчета: [дата  
начала] – [дата окончания]

{MANAGER\_NAME}

# **Содержание**

1. Введение
2. Общие показатели сотрудников
3. Прогресс сделок
4. Продажи по клиентам
5. Воронка продаж
6. Динамика задач
7. Выводы и рекомендации ИИ

## **1. Введение**

В данном отчете представлена сводная информация по работе сотрудников и менеджеров компании за выбранный период.

Отчет включает:

- показатели выполнения задач,
- прогресс сделок,
- продажи по клиентам,
- динамику задач,
- анализ и рекомендации на основе данных CRM.

Все данные получены автоматически из CRM-системы и визуализированы с помощью диаграмм для наглядного представления информации.

## **2. Общие показатели сотрудников**

### **Описание диаграммы:**

На диаграмме представлены показатели активности всех сотрудников: среднее количество задач в работе, новые задачи, выполненные задачи и просроченные задачи.

### **Место для диаграммы:**

{{diagram\_admin\_performance.png}}

### **Таблица с показателями сотрудников:**

{{table\_admin\_performance}}

## **3. Прогресс сделок**

### **Описание диаграммы:**

Диаграмма показывает количество сделок на каждом этапе: новые, в работе, приостановленные и закрытые. Данные позволяют оценить эффективность менеджеров и выявить узкие места.

### **Место для диаграммы:**

{{diagram\_admin\_deals.png}}

### **Ключевые показатели:**

- Всего сделок: [total\_deals]
- Новые: [new\_deals]
- В работе: [in\_progress\_deals]
- Приостановленные: [on\_hold\_deals]
- Закрытые: [completed\_deals]
- Конверсия закрытия: [conversion\_rate]%

## **4. Продажи по клиентам**

### **Описание диаграммы:**

Диаграмма показывает объем продаж по каждому клиенту за выбранный период.

### **Место для диаграммы:**

{{diagram\_admin\_sales.png}}

### **Таблица с показателями по клиентам:**

{{table\_admin\_sales}}

## **5. Воронка продаж**

### **Описание диаграммы:**

Воронка показывает последовательность прохождения сделок по этапам: новые → в работе → приостановленные → закрытые. Количество сделок указано внутри каждого уровня, конверсия закрытия выводится в подписи к картинке.

### **Место для диаграммы:**

{{diagram\_admin\_funnel.png}}

### **Ключевые показатели:**

- Новые: [new\_deals]
- В работе: [in\_progress\_deals]
- Приостановленные: [on\_hold\_deals]
- Закрытые: [completed\_deals]
- Конверсия закрытия: [conversion\_rate]%

## **6. Динамика задач**

### **Описание диаграммы:**

Диаграмма отражает динамику задач по созданию, завершению и просрочке за выбранный период. Позволяет оценить нагрузку сотрудников и эффективность распределения задач.

### **Место для диаграммы:**

{{diagram\_admin\_timeline.png}}

### **Ключевые показатели:**

- Всего создано: [total\_created]
- Всего завершено: [total\_done]
- Всего просрочено: [total\_overdue]
- Средняя загрузка сотрудников: [avg\_load]

## **7. Выводы и рекомендации ИИ**

На основе анализа данных CRM-системы, проведенного с помощью ИИ, формируются рекомендации:

- [рекомендация 1]
- [рекомендация 2]
- [рекомендация 3]

### **Прогноз на следующий период:**

- [прогноз по задачам и сделкам]
- [рекомендации по повышению эффективности]