



ОТЧЕТ

По работе и статистическим
данным

Период: 27.12.2024 - 27.12.2025

Подготовил: Полина Шевцова

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:

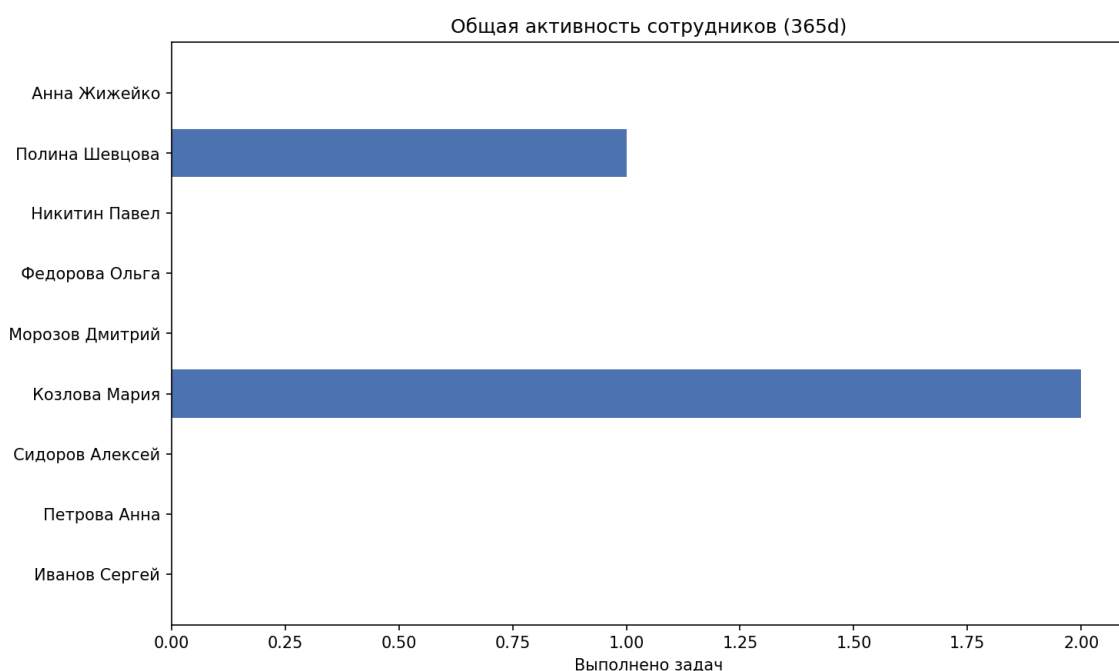


Таблица с показателями сотрудников:

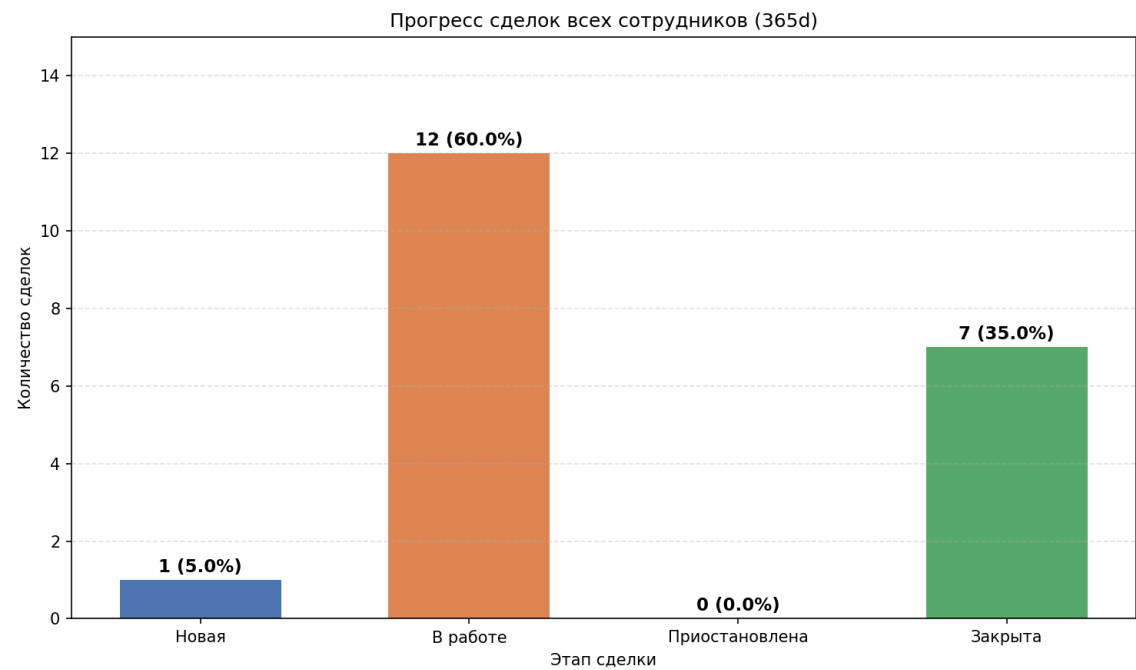
Сотрудник	Создано	Выполнено	Просрочено	Средняя нагрузка
Козлова Мария	2	2	0	2
Полина Шевцова	1	1	0	1

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:



Ключевые показатели:

- Всего сделок: 5
- Новые: 1
- В работе: 3
- Приостановленные: 0
- Закрытые: 1
- Конверсия закрытия: 20.0%

4. Продажи по клиентам

Описание диаграммы:

Диаграмма показывает объем продаж по каждому клиенту за выбранный период.

Место для диаграммы:

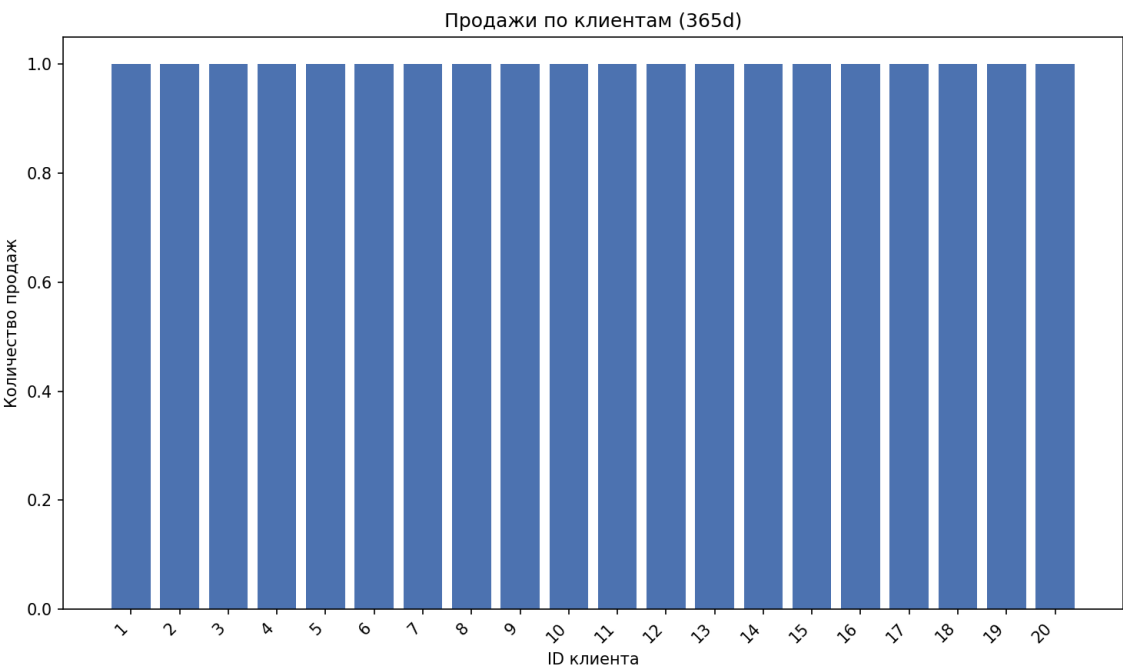


Таблица с показателями по клиентам:

Клиент	Название сделки	Этап сделки	Менеджер	Дата создания
ООО Ромашка	Сделка 1	В работе	Петрова Анна	27.12.2025
ИП Васильев	Сделка 2	Закрыта	Полина Шевцова	27.12.2025
ЗАО Альфа	Сделка 3	В работе	Сидоров Алексей	27.12.2025
ООО Бета	Сделка 4	Новая	Полина Шевцова	27.12.2025
ИП Кузнецов	Сделка 5	В работе	Полина Шевцова	27.12.2025

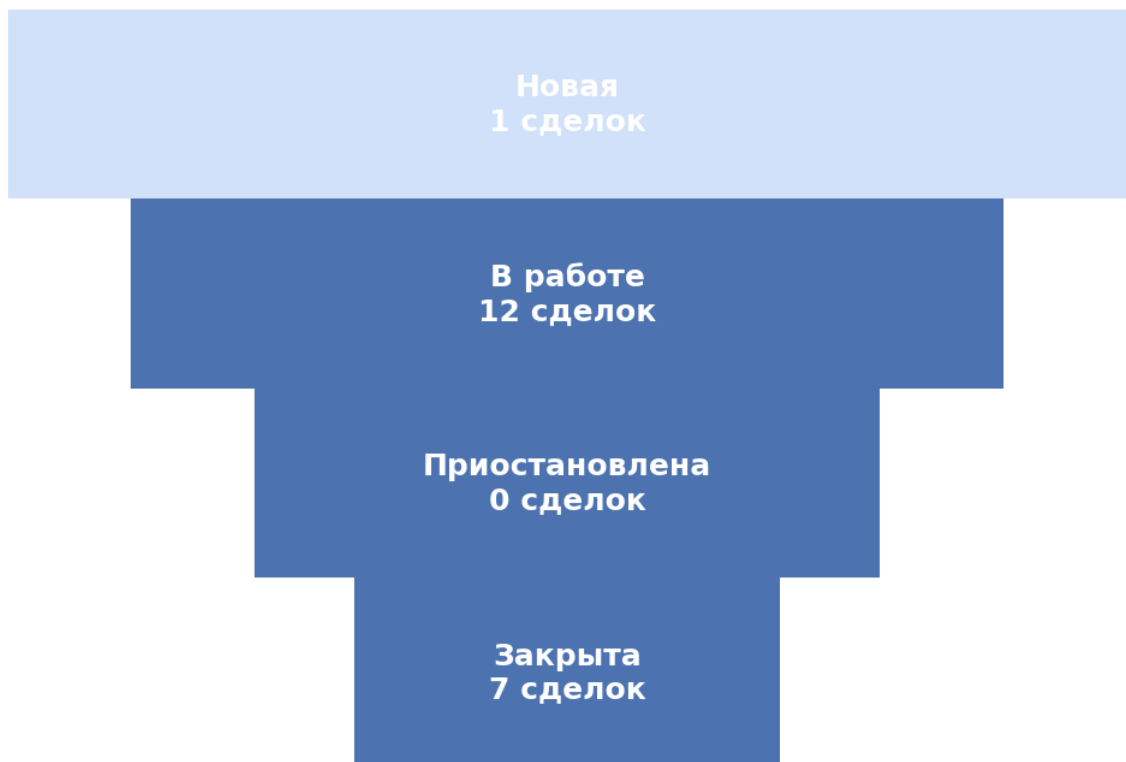
5. Воронка продаж

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:

Воронка продаж (365d)



Ключевые показатели:

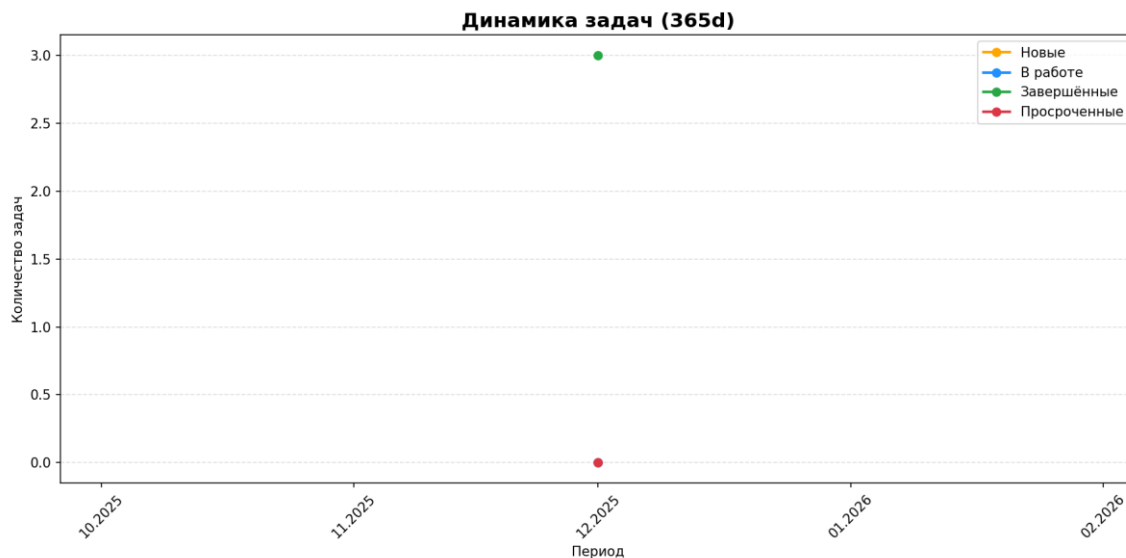
- Новые: 1
- В работе: 3
- Приостановленные: 0
- Закрытые: 1
- Конверсия закрытия: 20.0%

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:



Ключевые показатели:

- Всего создано: 8
- Всего завершено: 3
- Всего просрочено: 0
- Средняя загрузка сотрудников: 1.6

7. Выводы и рекомендации ИИ

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

Рекомендуется контролировать новые и приостановленные сделки, оптимизировать распределение задач и завершать приоритетные сделки.

Прогноз на следующий период:

На следующий год ожидается рост новых сделок до 1, текущих сделок в работе до 3, приостановленных сделок до 0, закрытых сделок до 1, всего задач до 5. Рекомендуется контролировать распределение ресурсов и приоритетов для эффективного выполнения задач.

Выводы по отчету:

В течение периода менеджеры успешно обработали основные сделки и задачи. Общее количество сделок составило 5, из которых 1 новых, 3 в работе, 0 приостановленных и 1 закрытых. Команда выполнила 8 задач, из которых 3 завершено, 0 просрочено.

Диаграммы и таблицы отчета показывают распределение нагрузки и эффективность работы, позволяя выявить узкие места и оптимизировать процесс управления проектами. Общий уровень эффективности можно считать стабильным с потенциалом роста при дальнейшем контроле приоритетов.