



ОТЧЕТ



**Период: 18.12.2024 - 18.12.2025**

**Подготовил: Шевцова Полина**

## **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.

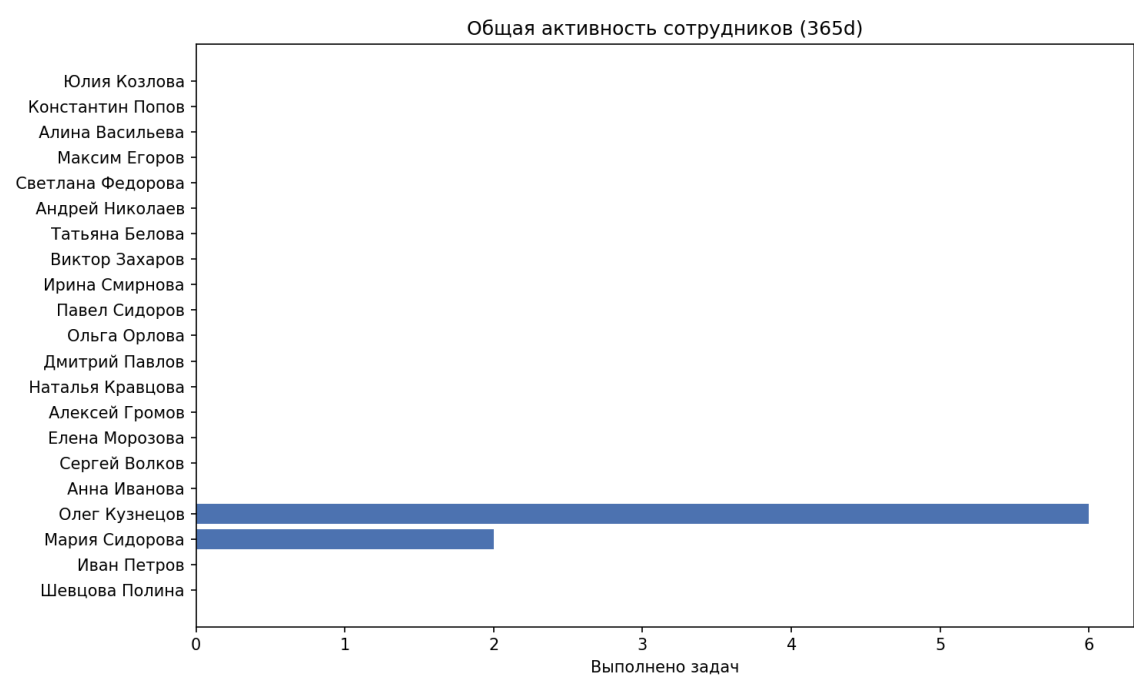
Все данные получены автоматически из CRM-системы и визуализированы с помощью диаграмм для наглядного представления информации.

## 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:

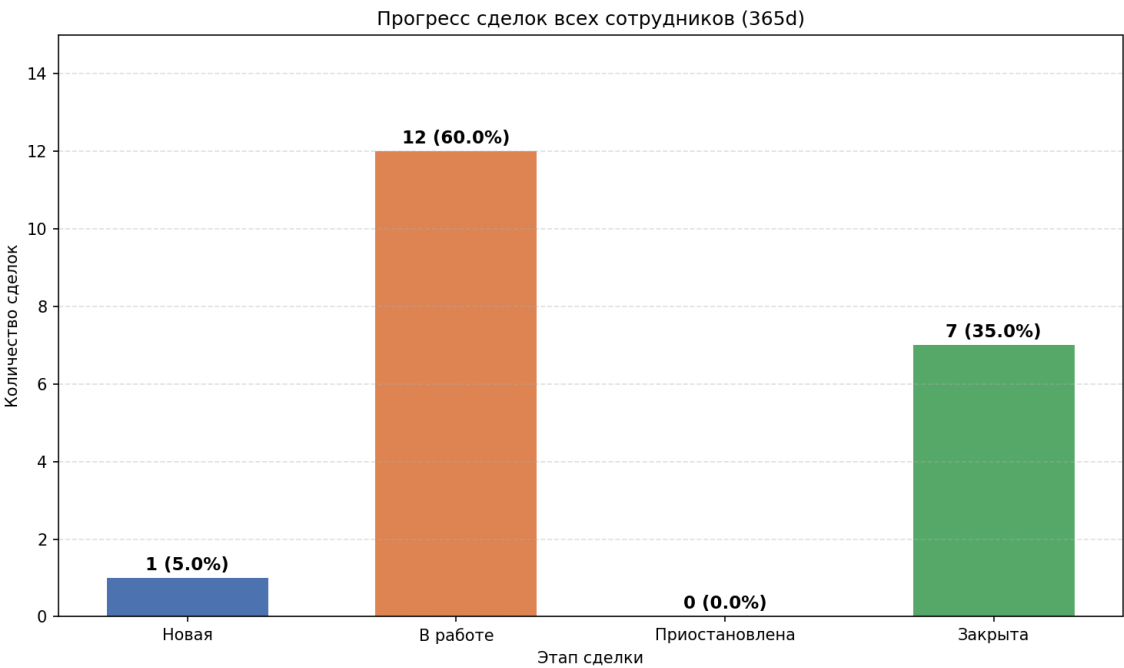
Сотрудник	Создано	Выполнено	Просрочено	Средняя нагрузка
Мария Сидорова	8	2	0	8
Олег Кузнецов	9	6	0	9

### 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:**

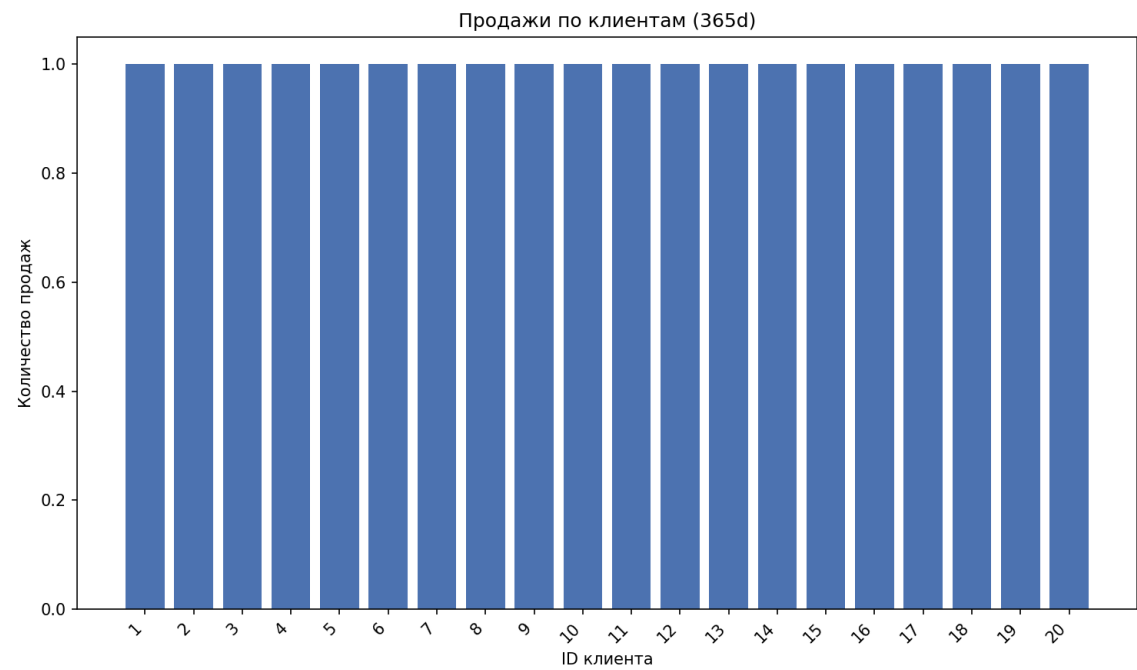
- Всего сделок: 20
- Новые: 1
- В работе: 12
- Приостановленные: 0
- Закрытые: 7
- Конверсия закрытия: 35.0%

### 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
Сергей Смирнов	Разработка сайта ...	Закрыта	Мария Сидорова	15.01.2025
Екатерина Орлова	Маркетинговая кам...	В работе	Мария Сидорова	20.02.2025
Дмитрий Павлов	CRM внедрение для...	В работе	Мария Сидорова	05.03.2025
Ольга Кравцова	Консультация для ...	Закрыта	Мария Сидорова	06.04.2025
Алексей Громов	SEO оптимизация д...	В работе	Елена Морозова	11.05.2025
Ирина Смирнова	Рекламная кампани...	Закрыта	Елена Морозова	12.06.2025
Виктор Захаров	Аудит для Захарова	В работе	Елена Морозова	15.07.2025
Татьяна Белова	Разработка лендин...	Закрыта	Елена Морозова	18.08.2025
Андрей Николаев	Долгосрочный конт...	В работе	Елена Морозова	01.09.2025
Светлана Федорова	VIP проект Федоровой	В работе	Елена Морозова	20.09.2025
Максим Егоров	SEO аудит для Его...	Закрыта	Дмитрий Павлов	01.10.2025
Алина Васильева	Сайт для Васильевой	В работе	Дмитрий Павлов	15.10.2025
Константин Попов	Разработка портал...	В работе	Дмитрий Павлов	01.11.2025
Юлия Козлова	VIP сопровождение...	Закрыта	Шевцова Полина	10.11.2025
Павел Сидоров	Сайт для Сидорова	Новая	Шевцова Полина	01.12.2025
Елена Морозова	Реклама для Мороз...	В работе	Шевцова Полина	02.12.2025
Сергей Волков	SEO для Волкова	В работе	Шевцова Полина	03.12.2025
Наталья Кравцова	CRM настройка для...	В работе	Шевцова Полина	04.12.2025
Олег Кузнецов	Оптимизация для К...	В работе	Шевцова Полина	05.12.2025
Анна Иванова	VIP проект Ивановой	Закрыта	Виктор Захаров	06.12.2025

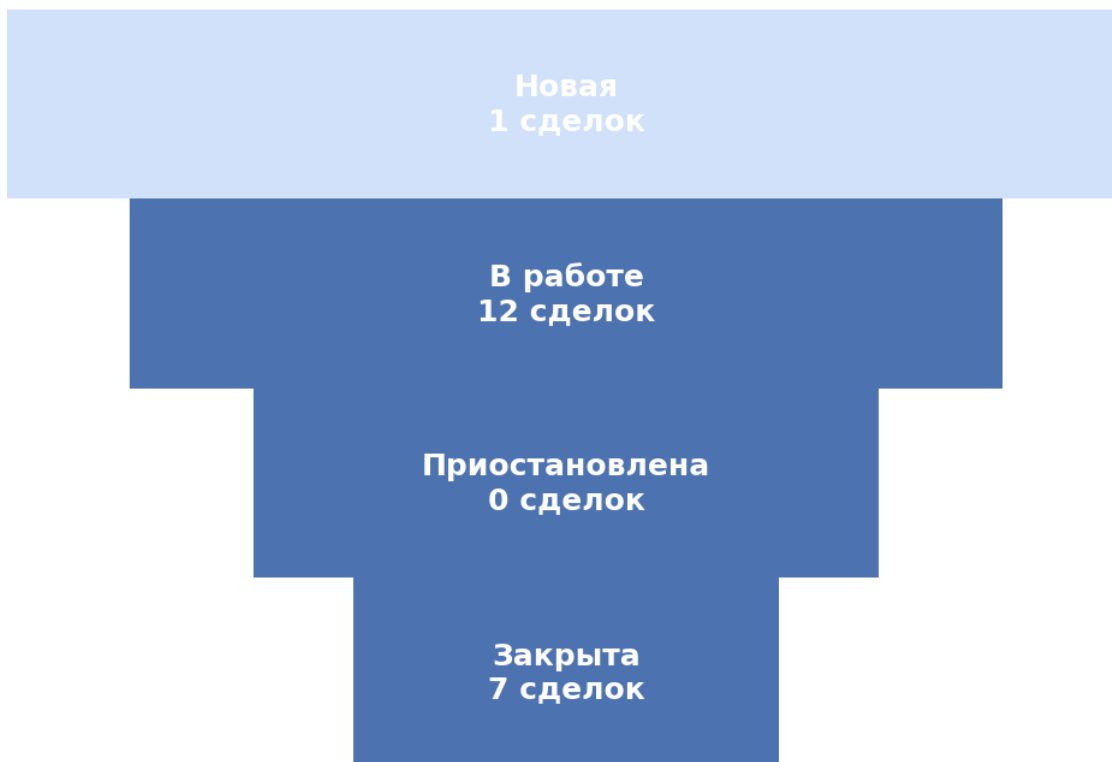
## 5. Воронка продаж

### 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:

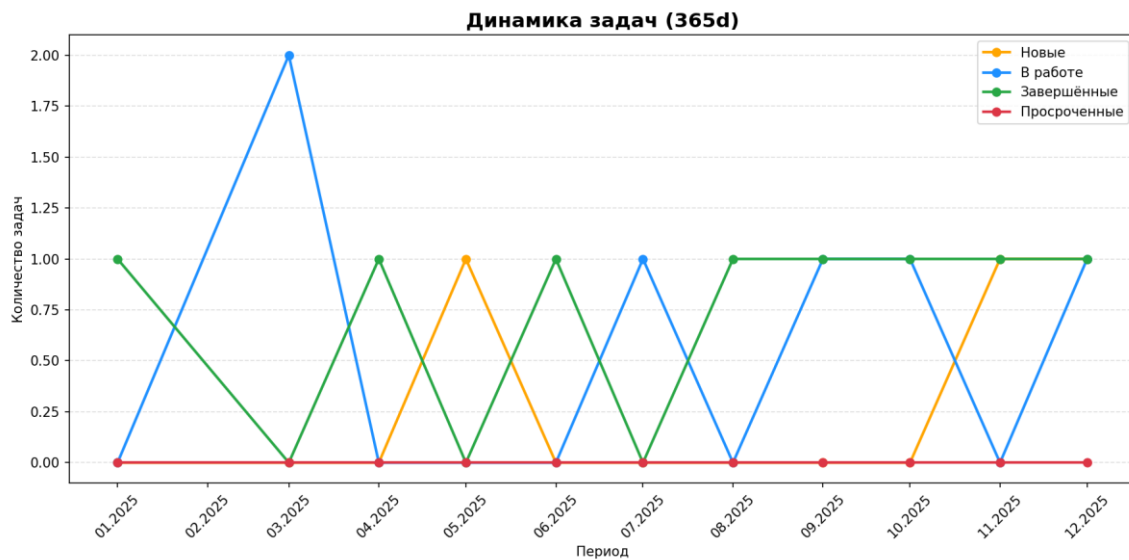
- Новые: 1
- В работе: 12
- Приостановленные: 0
- Закрытые: 7
- Конверсия закрытия: 35.0%

## 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: 20
- Всего завершено: 8
- Всего просрочено: 0
- Средняя загрузка сотрудников: 10.0

## 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]