



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:

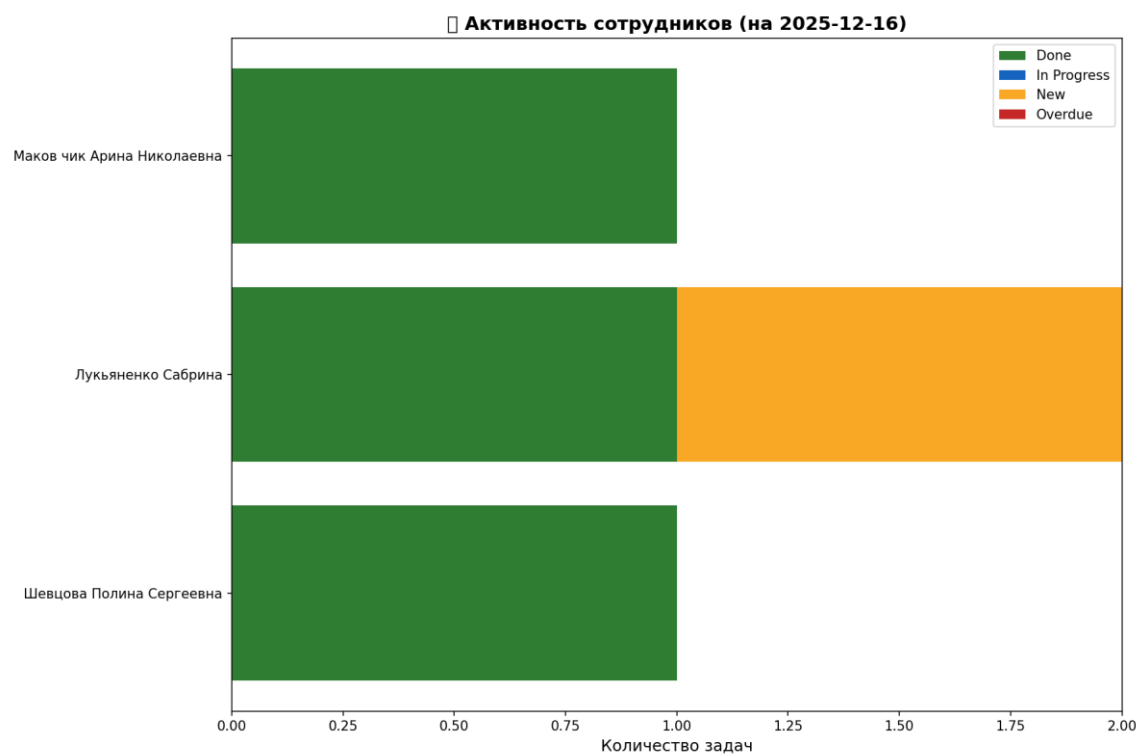


Таблица с показателями сотрудников:

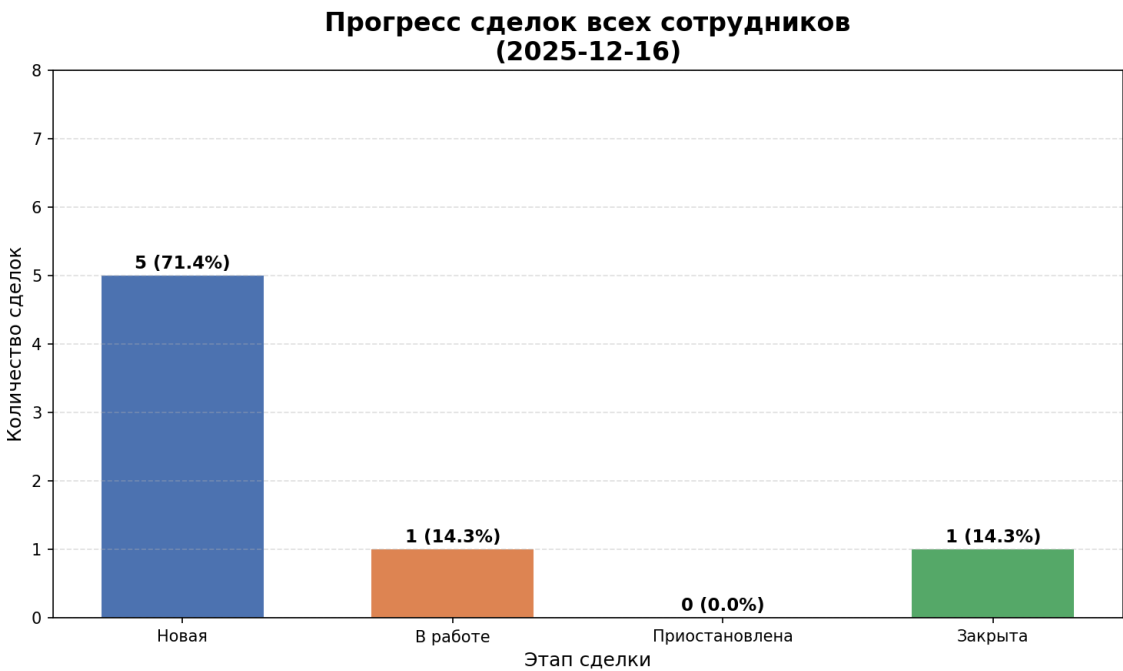
{{table_admin_performance}}

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:



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:

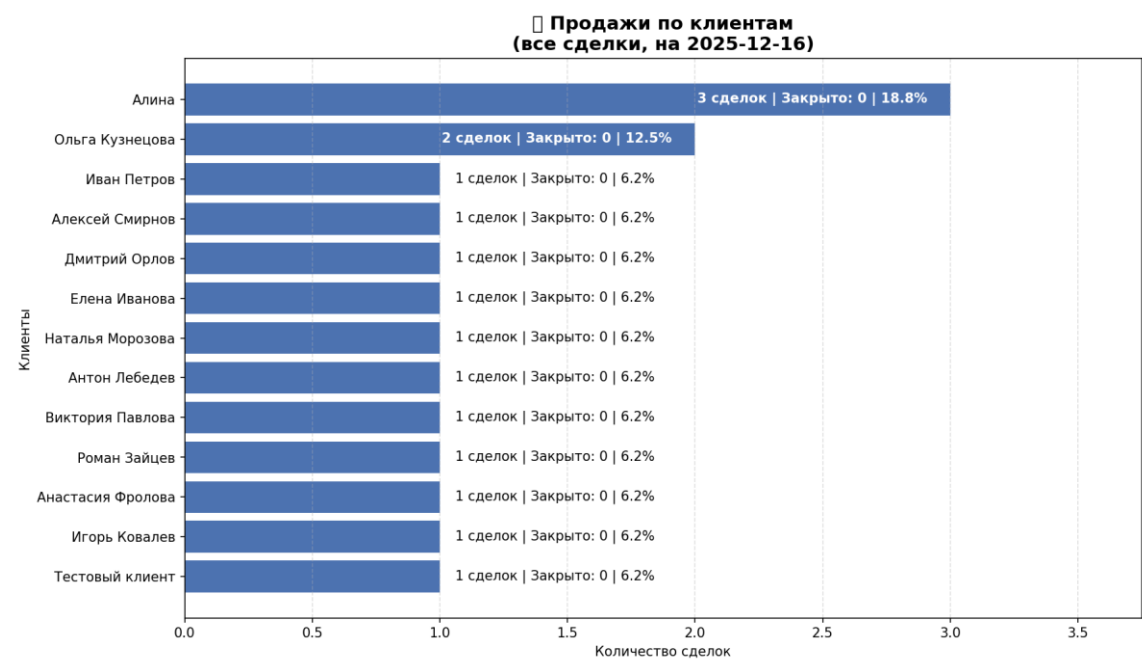


Таблица с показателями по клиентам:

{{table_admin_sales}}

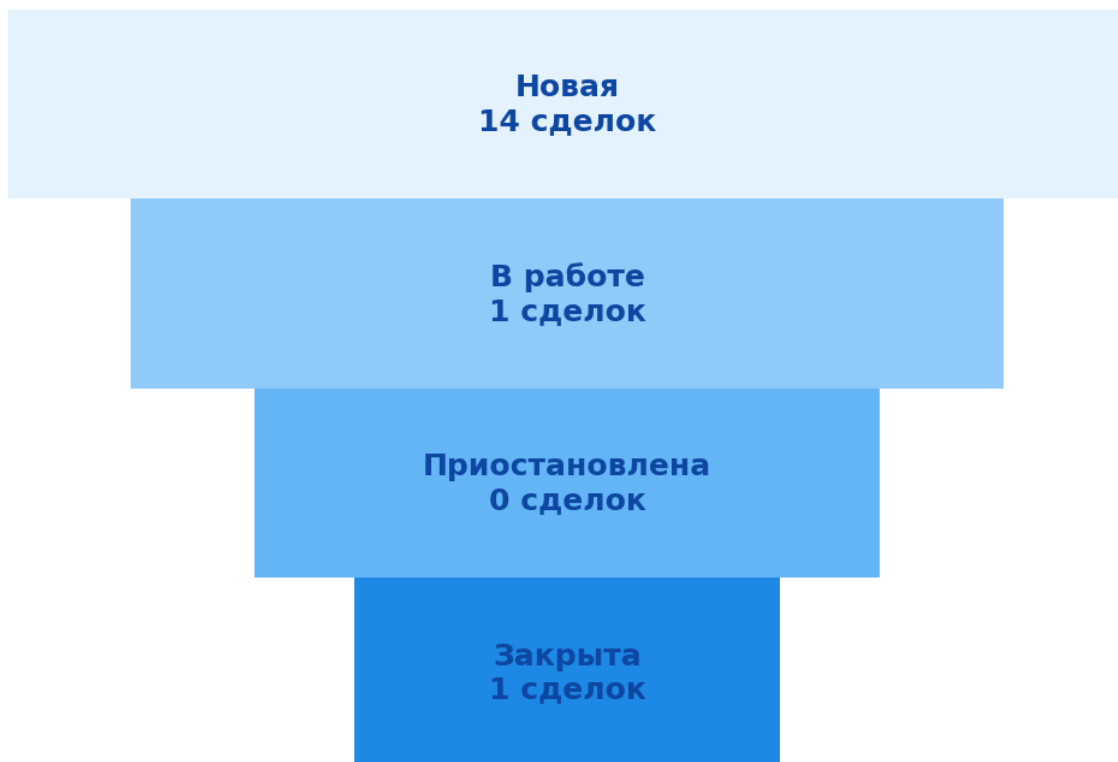
5. Воронка продаж

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:

Воронка продаж (все сотрудники)



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:



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]