



ОТЧЕТ

По работе и статистическим
данным

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:

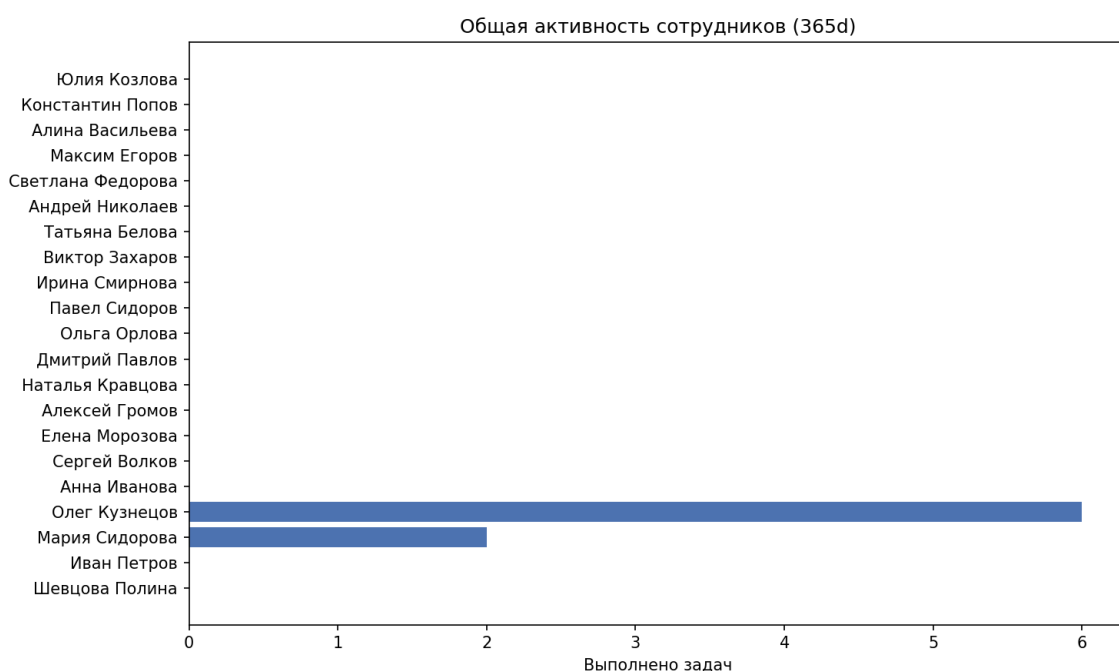


Таблица с показателями сотрудников:

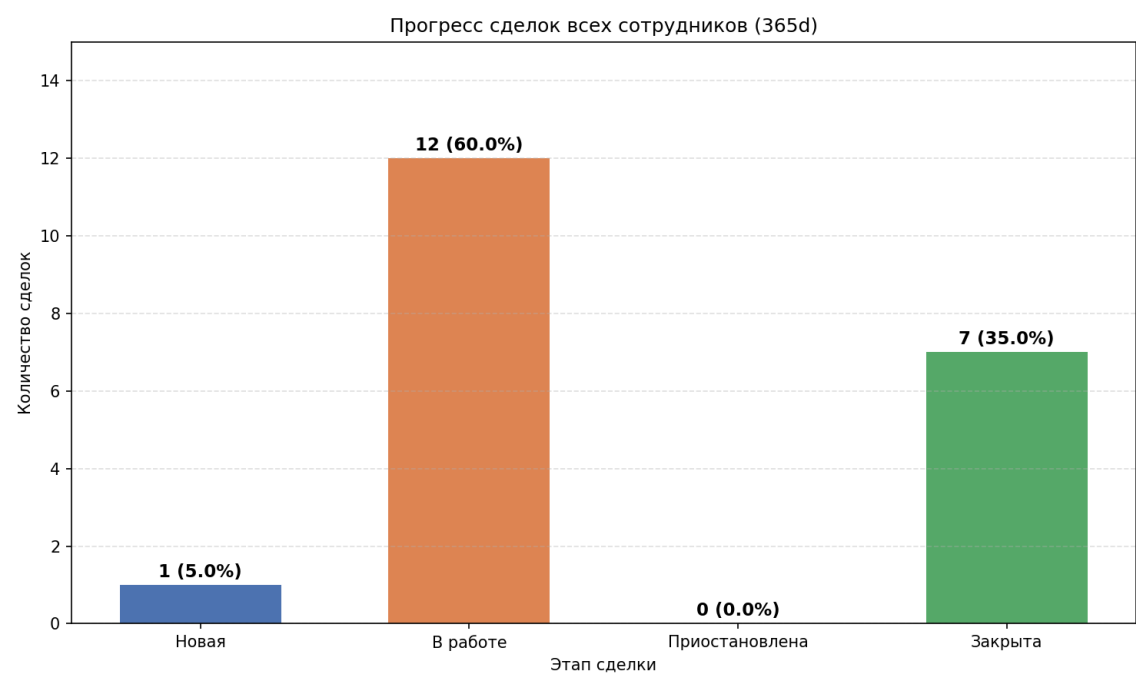
Сотрудник	Создано	Выполнено	Просрочено	Средняя нагрузка
Мария Сидорова	8	2	0	8
Олег Кузнецов	9	6	0	9

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:

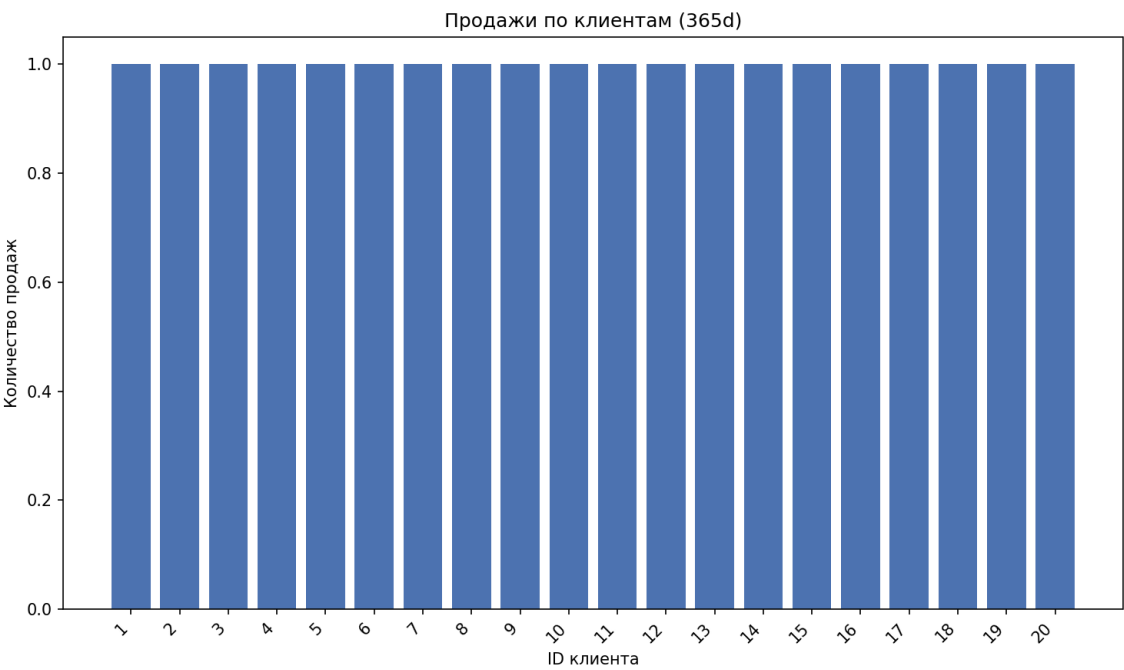


Таблица с показателями по клиентам:

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

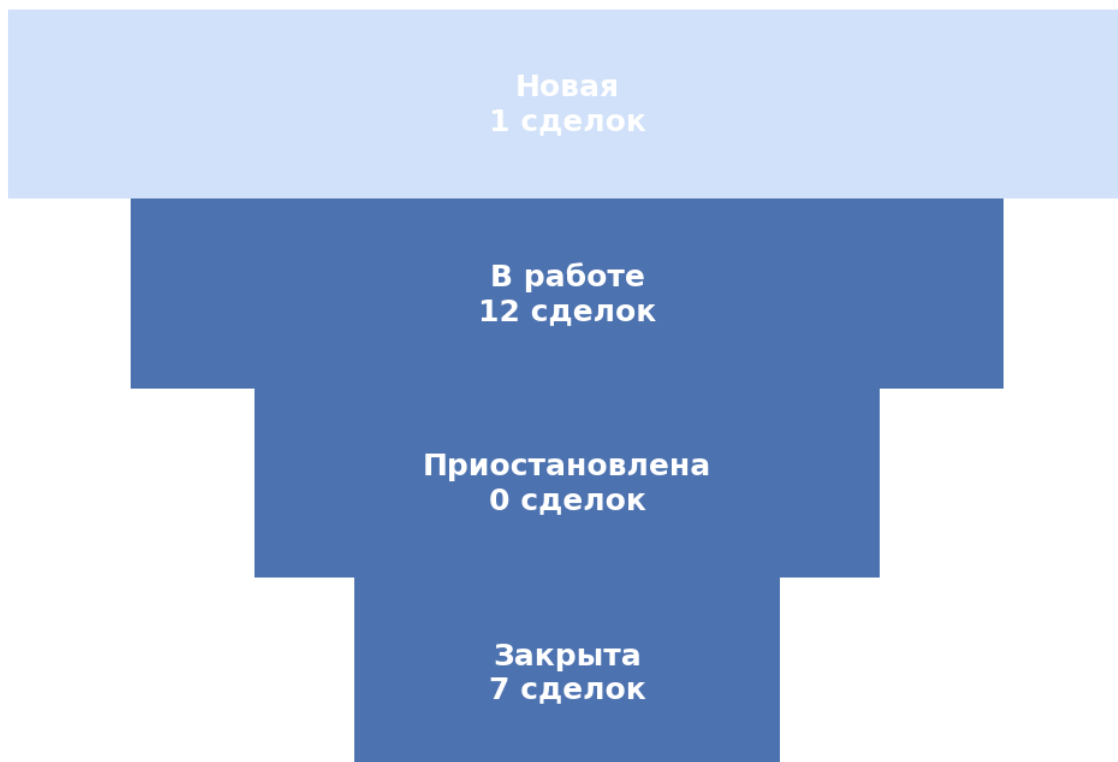
5. Воронка продаж

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:

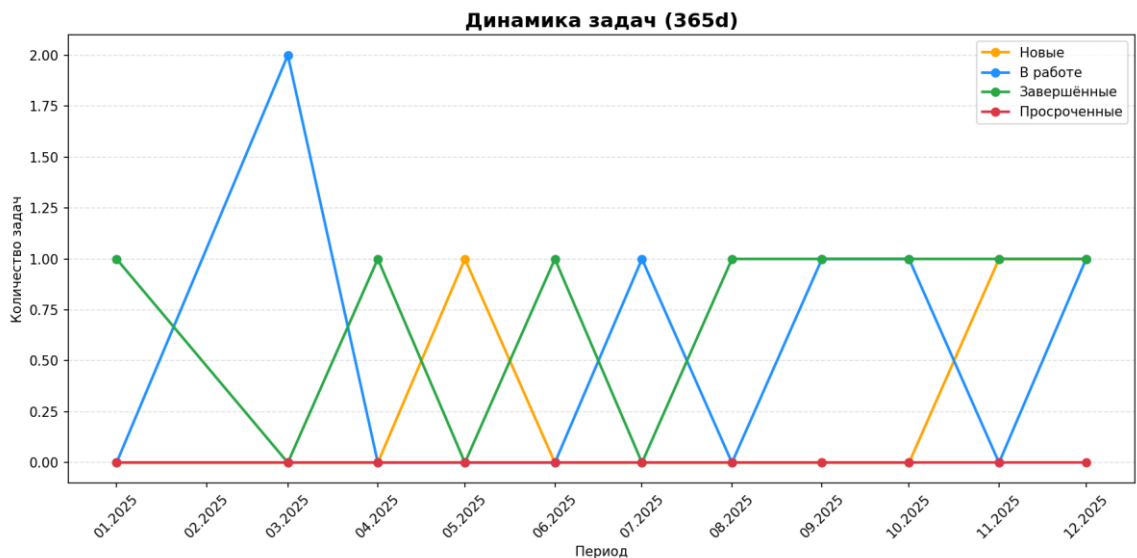
- Новые: 1
- В работе: 12
- Приостановленные: 0
- Закрытые: 7
- Конверсия закрытия: 35.0%

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 нагрузка сотрудников: 10.0

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 13, приостановленных сделок до 0, закрытых сделок до 7, всего задач до 21. 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 20, из которых 1 новых, 12 в работе, 0 приостановленных и 7 закрытых. Команда выполнила 20 задач, из которых 8 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.