

# ОТЧЕТ

**Период: 17.12.2024 - 17.12.2025**

**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.

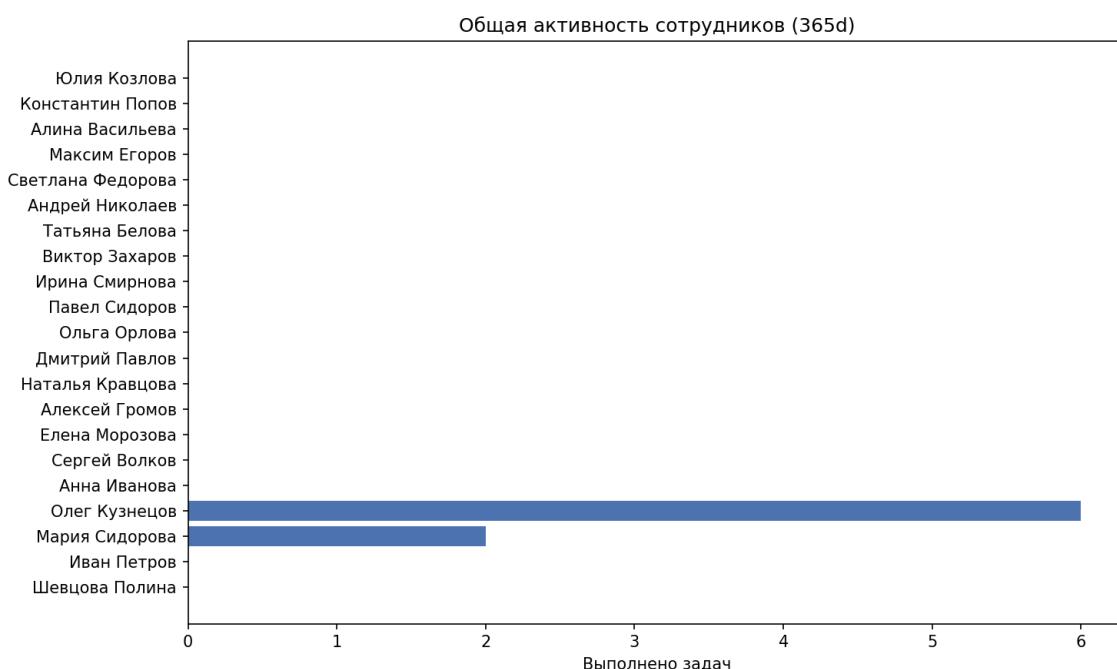
Все данные получены автоматически из CRM-системы и визуализированы с помощью диаграмм для наглядного представления информации.

## 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:

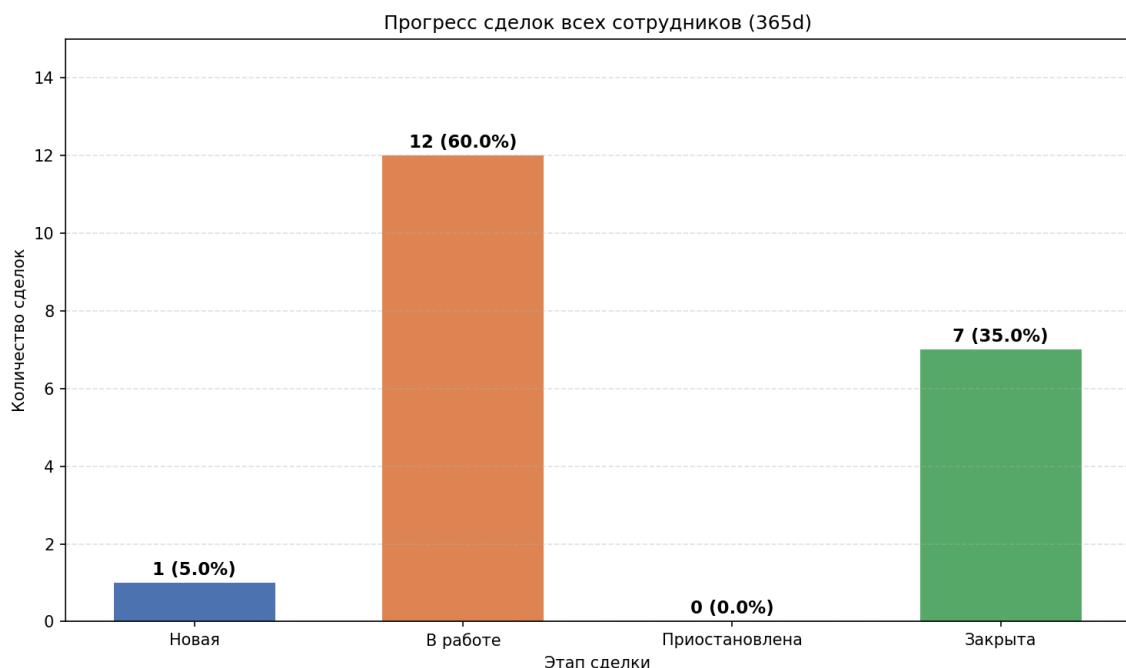
{{table\_admin\_performance}}

### 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:

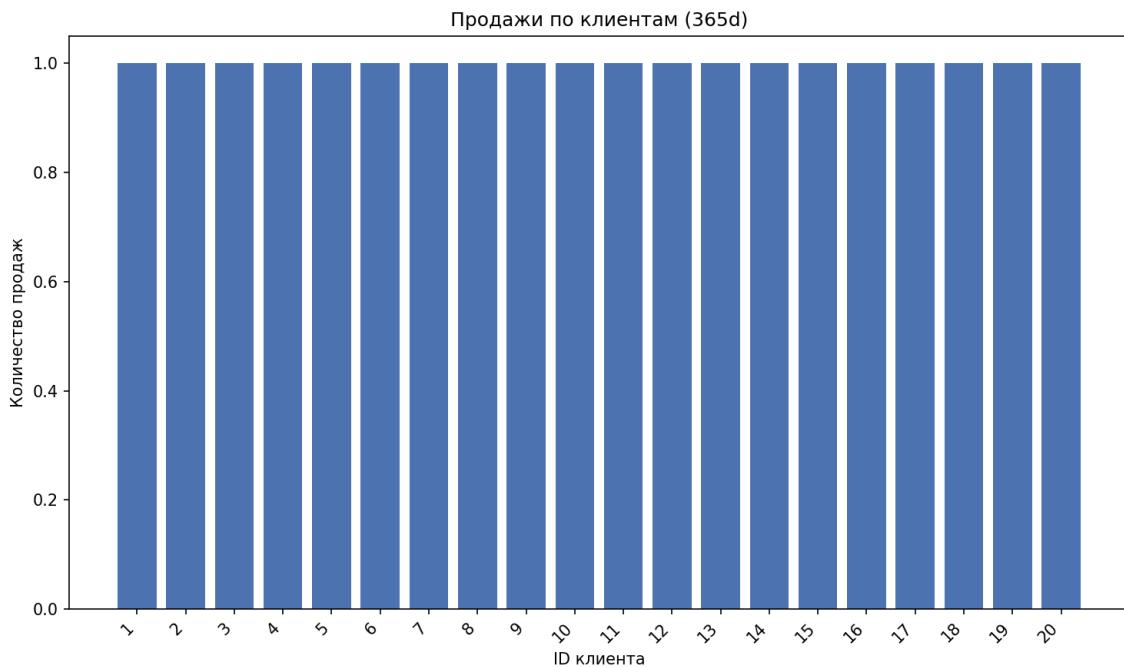
- Всего сделок: 20
- Новые: 1
- В работе: 12
- Приостановленные: 0
- Закрытые: 7
- Конверсия закрытия: 35.0%

### 4. Продажи по клиентам

#### Описание диаграммы:

Диаграмма показывает объем продаж по каждому клиенту за выбранный период.

## Место для диаграммы:



## Таблица с показателями по клиентам:

{{table\_admin\_sales}}

## 5. Воронка продаж

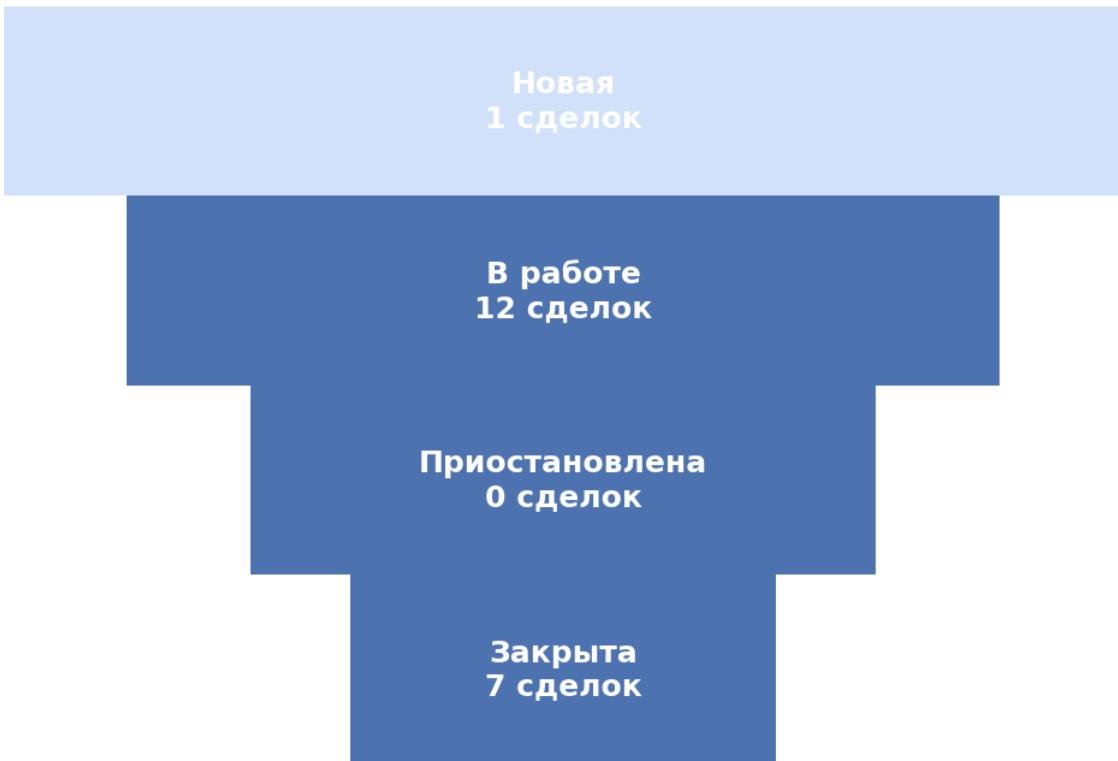
### Описание диаграммы:

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 (365d)



### Ключевые показатели:

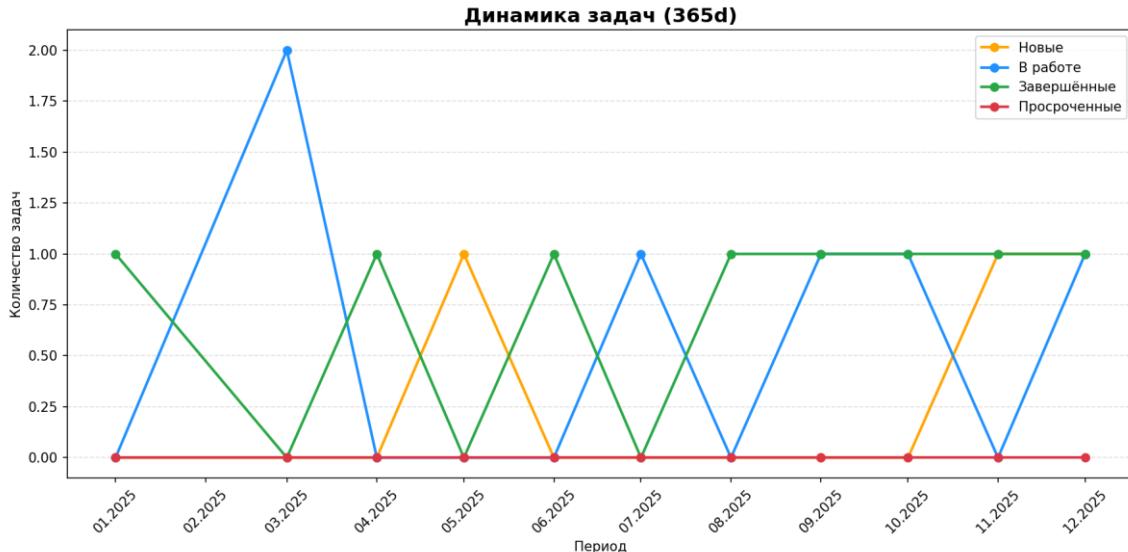
- Новые: 1
- В работе: 12
- Приостановленные: 0
- Закрыты: 7
- Конверсия закрытия: 35.0%

### 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]