



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:

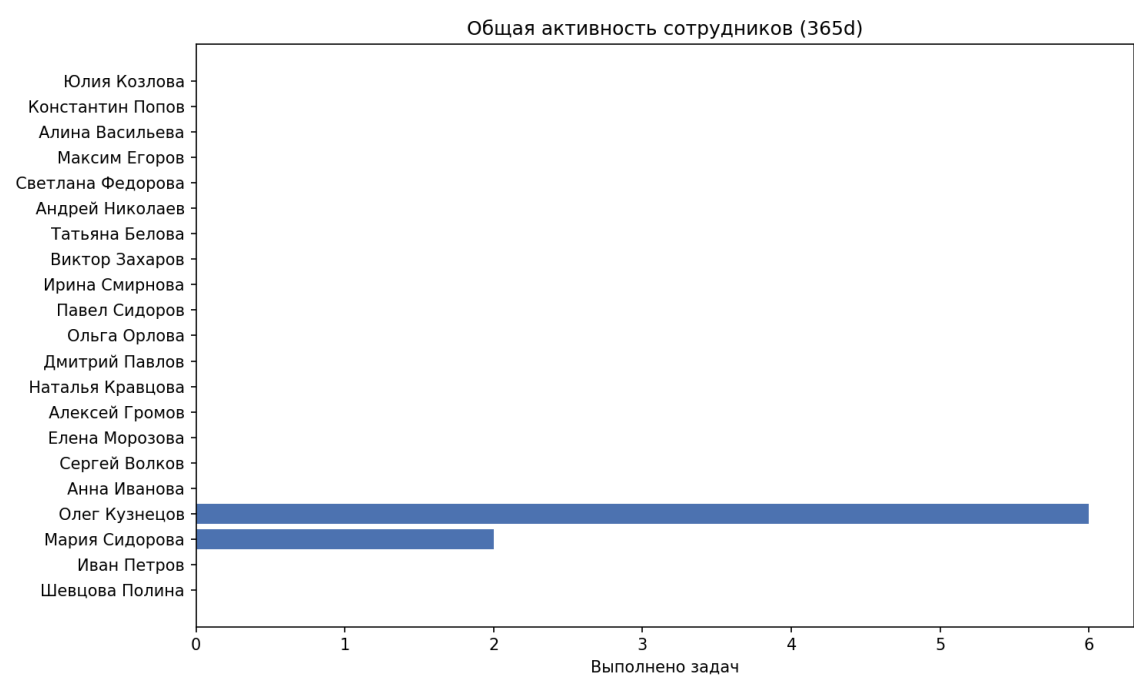


Таблица с показателями сотрудников:

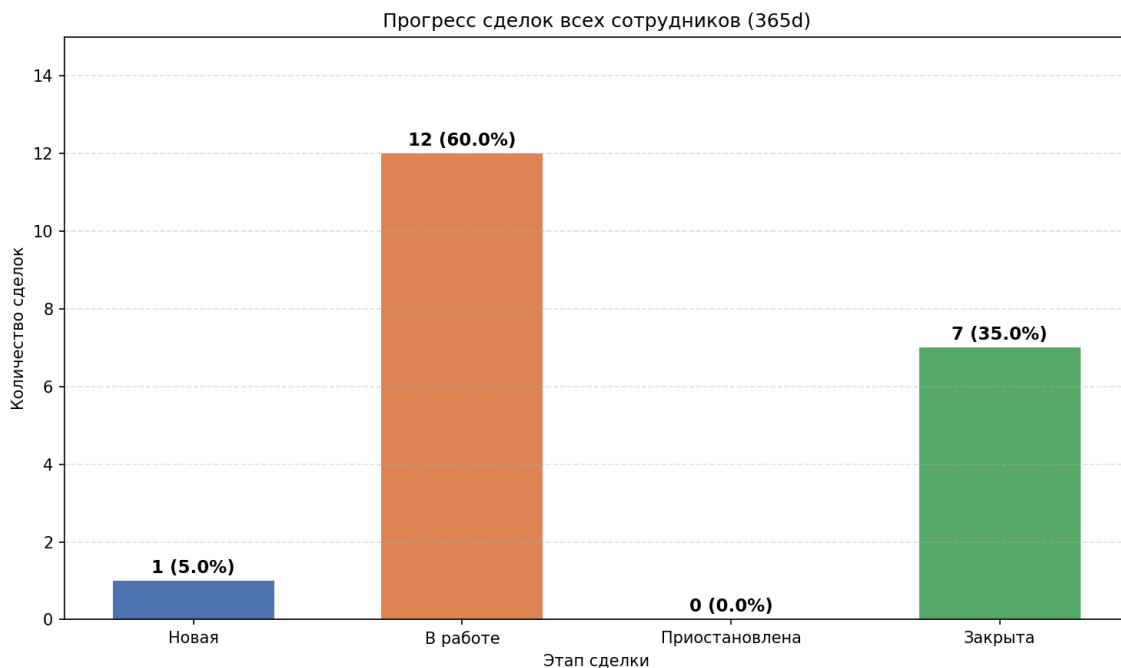
{{table_admin_performance}}

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:

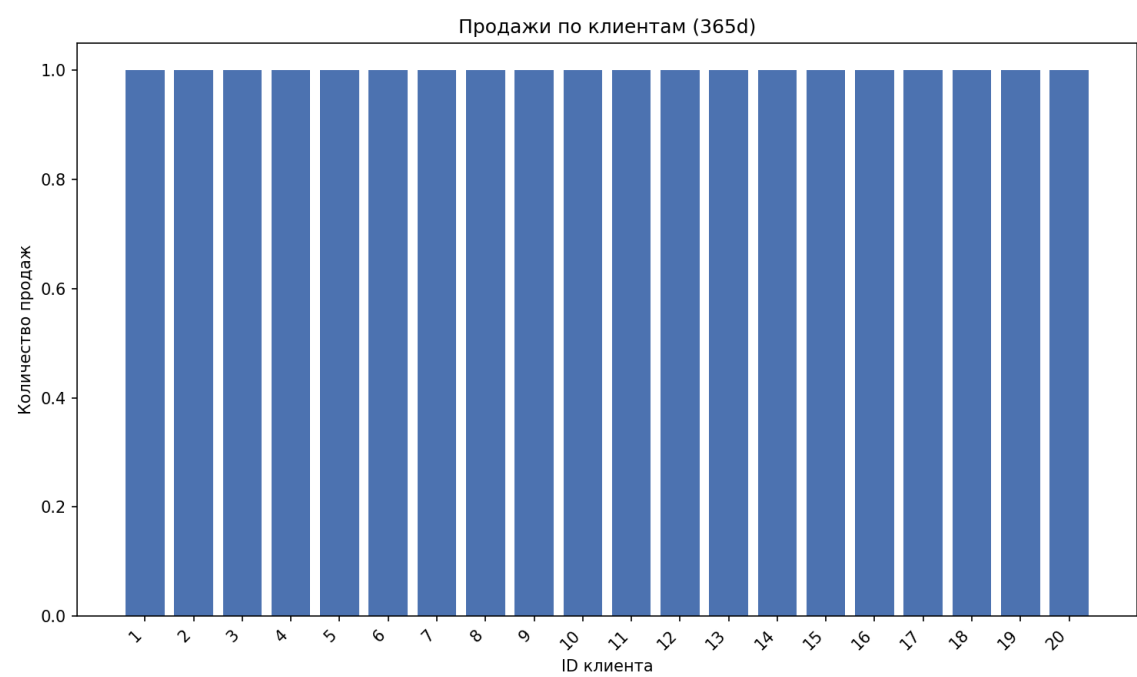


Таблица с показателями по клиентам:

{{table_admin_sales}}

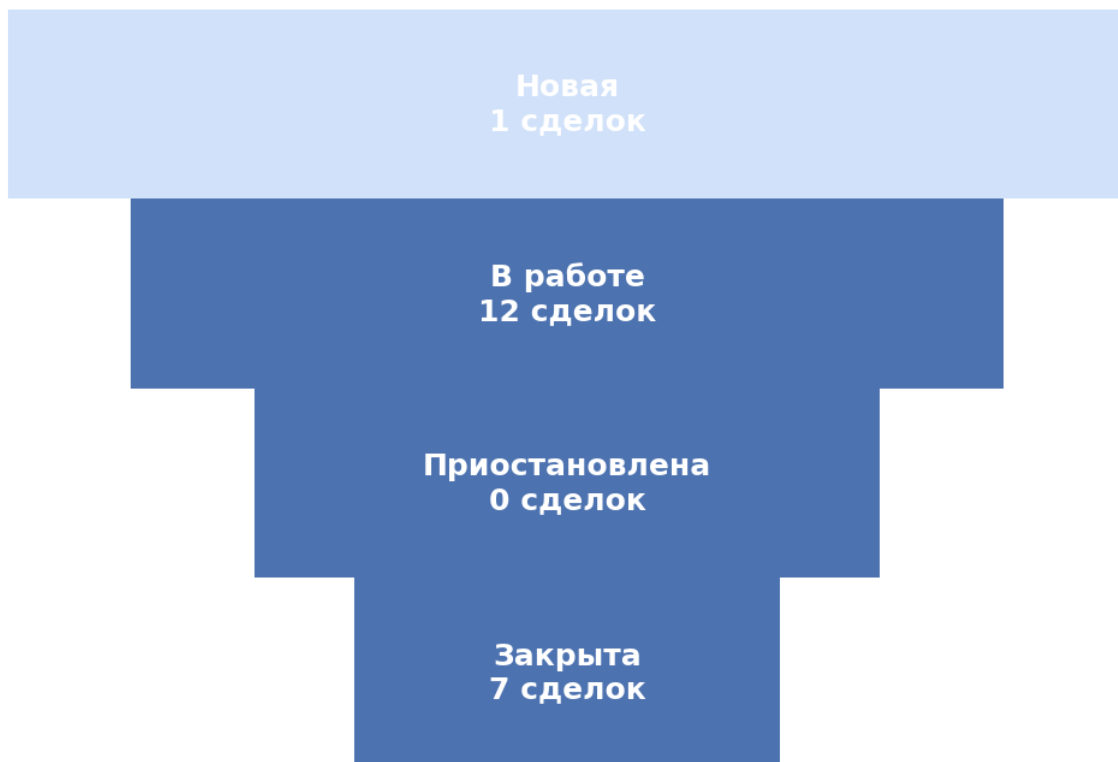
5. Воронка продаж

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:

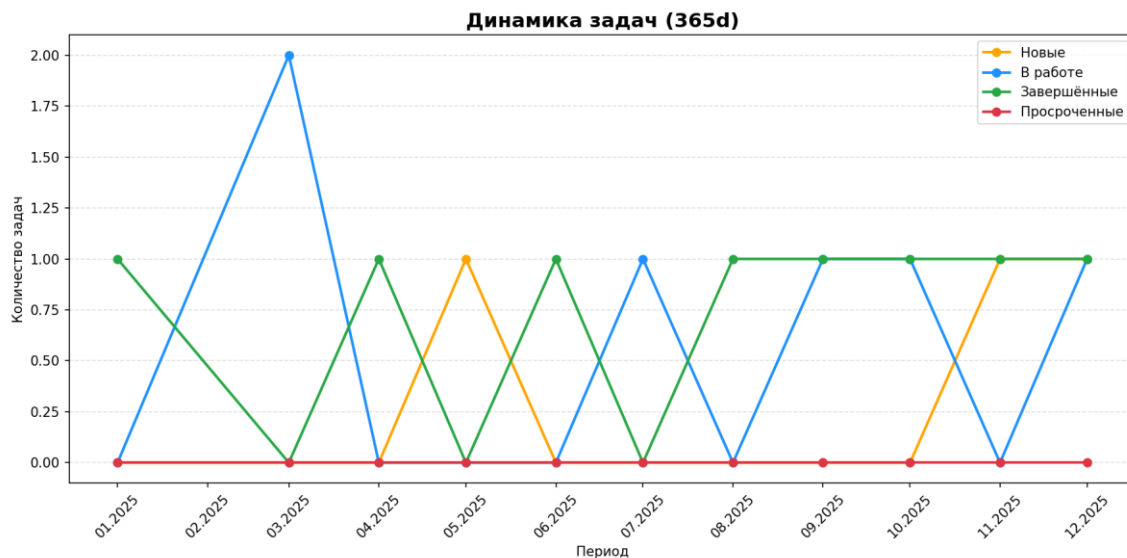
- Новые: 1
- В работе: 12
- Приостановленные: 0
- Закрытые: 7
- Конверсия закрытия: 35.0%

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]