

# Воронка продаж

Работа с воронкой продаж

Версия 8.0



Эта документация предоставляется с ограничениями на использование и защищена законами об интеллектуальной собственности. За исключением случаев, прямо разрешенных в вашем лицензионном соглашении или разрешенных законом, вы не можете использовать, копировать, воспроизводить, переводить, транслировать, изменять, лицензировать, передавать, распространять, демонстрировать, выполнять, публиковать или отображать любую часть в любой форме или посредством любые значения. Обратный инжиниринг, дизассемблирование или декомпиляция этой документации, если это не требуется по закону для взаимодействия, запрещены.

Информация, содержащаяся в данном документе, может быть изменена без предварительного уведомления и не может гарантировать отсутствие ошибок. Если вы обнаружите какие-либо ошибки, сообщите нам о них в письменной форме.

# Содержание

<b>Работа с воронкой продаж</b>	<b>4</b>
Настроить воронку продаж	4
Открыть воронку продаж	4
Читать воронку продаж	5
Сравнить воронки продаж	5

# Работа с воронкой продаж

ПРОДУКТЫ: SALES ENTERPRISE SALES TEAM

**Воронка продаж** помогает анализировать успешность сделок, чтобы своевременно находить узкие места в процессах работы отдела продаж и корректировать их. Вы можете оценивать конверсию между стадиями, полноту воронки, сравнивать воронки отдельных менеджеров или подразделений.

## Настроить воронку продаж

По умолчанию в воронке отображаются следующие стадии продаж:


1. Квалификация.
2. Презентация.
3. Коммерческое предложение.
4. Контрактация.
5. Завершена с победой.

**На заметку.** Стадия “Завершена с проигрышем” по умолчанию не отображается в воронке продаж.


Вы можете включить или исключить отображение определенных стадий в воронке продаж. Настройка отображения стадий продаж выполняется в справочнике [ Стадии продаж ]. Порядок стадий в воронке продаж определяется значением поля [ Порядковый номер ] в справочнике [ Стадии продаж ].

Подробнее: [Настроить стадии продаж](#).

Для настройки отображения стадий продаж в воронке:

1. Откройте дизайнер системы по кнопке .
2. Откройте раздел [ Справочники ].
3. В группе “Продажи” найдите справочник [ Стадии продаж ] и откройте его наполнение.
4. Чтобы стадия продажи отображалась в воронке продаж, поставьте признак [ Да ] в колонке [ Показывать в воронке ]. Чтобы исключить стадию продажи из воронки — снимите данный признак.
5. Сохраните изменения.

## Открыть воронку продаж

1. В разделе [ Продажи ] откройте представление [ Аналитика ] по кнопке .
2. Перейдите на вкладку [ Воронка продаж ] или [ Сравнение воронок ].

## Читать воронку продаж

На вкладке [ *Воронка продаж* ] отображается аналитическая информация о распределении продаж по стадиям.

Высота элемента диаграммы соответствует количеству продаж, у которых на текущую дату актуальна определенная стадия. Продажи на стадиях “Завершена с проигрышем”, “Отклонена нами”, “Перевод на другой процесс” не учитываются.

Выберите удобный для вас срез, по которому необходимо анализировать воронку:

- **По количеству** — диаграмма отображает распределение продаж, начавшихся в выбранном периоде, по стадиям на дату завершения периода. Например, в воронке продаж на стадии “Квалификация” отображается количество продаж, у которых на детали [ *Стадии* ] указана стадия “Квалификация” и данная продажа попадает в выбранный для воронки период.
- **По конверсии** — диаграмма отображает, какой процент продаж перешел с той или иной стадии на последующую стадию в течение выбранного периода времени. В диаграмме отображаются все продажи, на детали [ *Стадии* ] которых есть записи за выбранный период. Значение показателя конверсии рассчитывается как отношение текущей стадии продажи к предыдущей. Например, на стадии “Презентация” в воронке количество продаж равно 10. На стадии “Коммерческое предложение” количество продаж 4. Конверсия стадии рассчитывается как отношение стадии “Коммерческое предложение” к стадии “Презентация”, умноженное на 100%. В нашем примере конверсия стадии “Коммерческое предложение” равна 40%.
- **К первой стадии** — диаграмма отображает процент продаж на определенной стадии по отношению к стадии “Квалификация”. Процент продаж на стадии “Квалификация” всегда равен 100%. Например, в воронке продаж на стадии “Квалификация” количество продаж равно 10. На стадии “Презентация” количество продаж 5. Конверсия стадии “Презентация” рассчитывается как отношение значения стадии “Презентация” к значению стадии “Квалификация”, умноженное на 100%. В нашем примере конверсия стадии “Презентация” равна 50%.

## Сравнить воронки продаж

На вкладке [ *Сравнение воронок* ] отображаются два блока: “Воронка продаж — фильтр” и “Воронка продаж по компании”. “Воронка продаж — фильтр” учитывает фильтры, установленные в разделе, а “Воронка продаж по компании” строится независимо от этих фильтров. Для каждой из этих воронок вы можете дополнительно настроить фильтр по периоду.