

ЧЕК-ЛИСТ ЭКСПРЕСС-АУДИТА ОТДЕЛА ПРОДАЖ
Евгений Тимонов — консультант по управлению продажами (B2B)

Как пользоваться

- Отметьте «да/нет/частично» по каждому пункту.
- Суммируйте «да». 9–12 — система управляется; 6–8 — есть зоны роста; ≤5 — нужен быстрый план.
- Отмечайте пункты «к действиям на 2 недели».

1. Лиды и скорость реакции

- ☐ Источник каждого лида фиксируется (UTM/источник) в CRM
- ☐ Время первого ответа ≤ 15 минут (рабочее время) — SLA настроен и контролируется
- ☐ Скрипт/шаблон первого касания с клиентом (звонок/мессенджер/почта) утверждён и используется

2. Воронка и конверсии

- ☐ Этапы воронки отражают реальные шаги сделки (единые для команды)
- ☐ Конверсии по этапам видны на дашборде за неделю/месяц
- ☐ Узкие места выявлены, есть гипотезы и спринт улучшений
- ☐ Понятен ключевой этап воронки, на который настроена работа менеджера

3. CRM и чистота данных

- ☐ 100% коммуникаций/задач проходят через CRM (телефония/почта/мессенджеры подключены)
- ☐ Дубли объединяются, обязательные поля настроены
- ☐ Еженедельный «санитарный день» (закрытие просроченных задач, актуализация статусов)
- ☐ Нет сделок без задач

4. Скорость сделки и причины потерь

- ☐ Среднее время по этапам известно
- ☐ Причины проигрыша фиксируются с подробностями (есть выгрузка TOP-3 причин)
- ☐ Есть регламент повторных касаний и прогрева

5. Юнит-экономика и план

- ☐ Средний чек, маржинальность сделки — известны и видны в отчёте
- ☐ План/факт по выручке и по KPI (звонки, встречи, демо)
- ☐ Прогноз ближайших 4-6 недель на основе пайплайна и вероятностей

6. Роли, мотивация и обучение

- ☐ Роли разделены и зафиксированы обязанности
- ☐ Мотивация привязана к ключевому результату (например, целевые встречи / оплаченные сделки / тестовый продукт)
- ☐ Еженедельные разборы коммуникаций, библиотека скриптов/шаблонов

Скоринг

15–20 «да»: поддерживаем ритм, оптимизируем узкие места.

9–15 «да»: фокус на 2–3 триггерных шага (SLA, чистота CRM, узкие места).

≤9 «да»: нужны улучшения и контроль

Что делать дальше:

- 1) Забронировать встречу (30 минут) с Евгением и разложить чек-лист в план работ.
- 2) Запустить спринт на 2 недели и зафиксировать метрику «было → стало».
- 3) Согласовать условия и заняться улучшением отдела продаж

Контакты

Забронировать встречу: calendly.com/jenekvteme/30min

Написать Евгению: t.me/evgeniy_sales • wa.me/79536639992