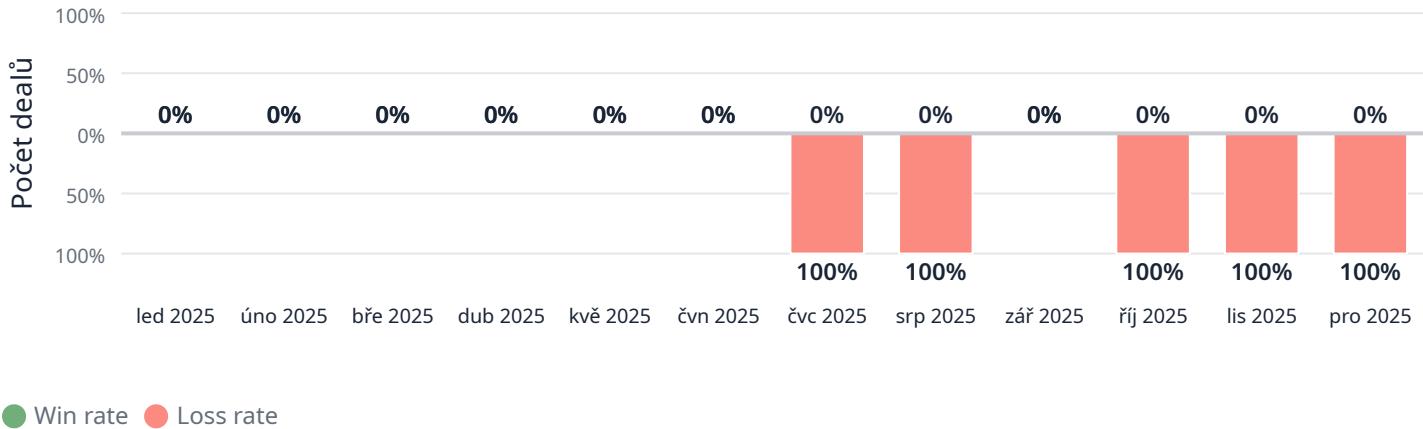


# Enadata sales dashboard

## ⌚ Konverzní poměr (měsíčně)

THIS YEAR • ZTRACENÝ, VYHRANÝ



## ⌚ Obrat nových zakázek (měsíčně)

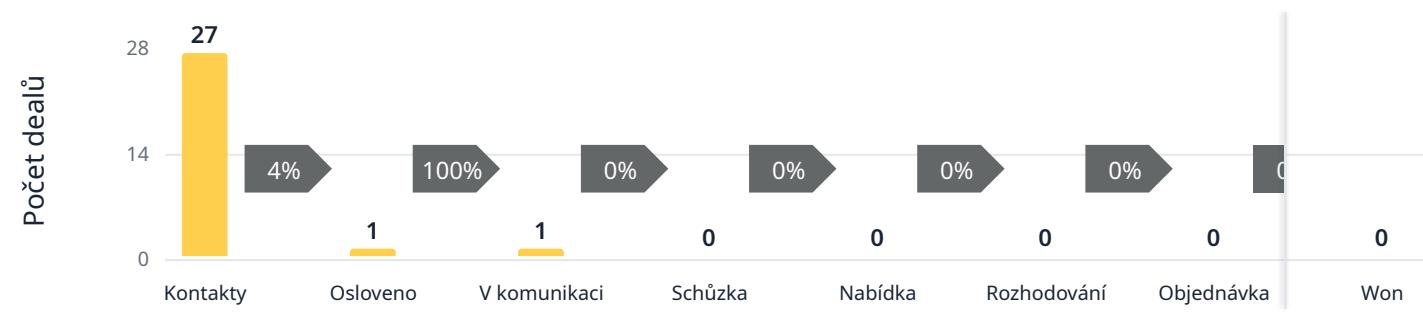
THIS YEAR • VYHRANÝ



## ⌚ Funnel

SALES PIPELINE • THIS YEAR • VYHRANÝ, ZTRACENÝ

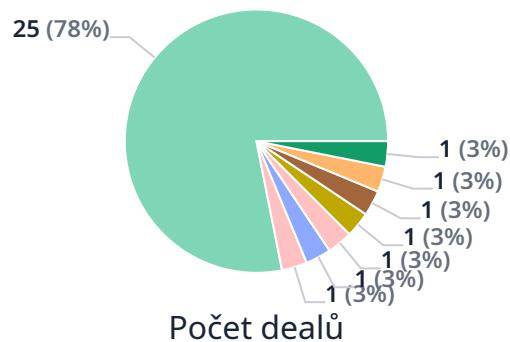
Win rate is 0%



🟡 Reached stage ● Won

## ⌚ Důvody odmítnutí

THIS YEAR • ZTRACENÝ



● Odloženo na později ● FORMÁLNĚ ODMÍTNUTO ● Jazyková bariéra, IT firma, z větší míry to mají vyřešené údajně ● Ner

## ⌚ Nová zpráva o trvání dealu

THIS YEAR • ZTRACENÝ, VYHRANÝ

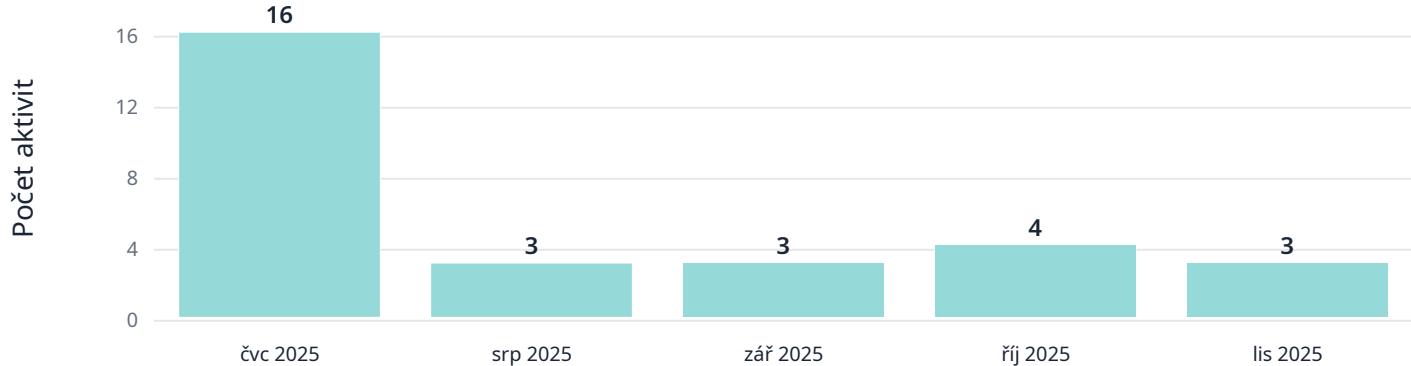
▲ +56 days, 21 hours

# 56 days, 21 hours

Průměrná doba trvání (days)

## 📅 Počet schůzek měsíčně

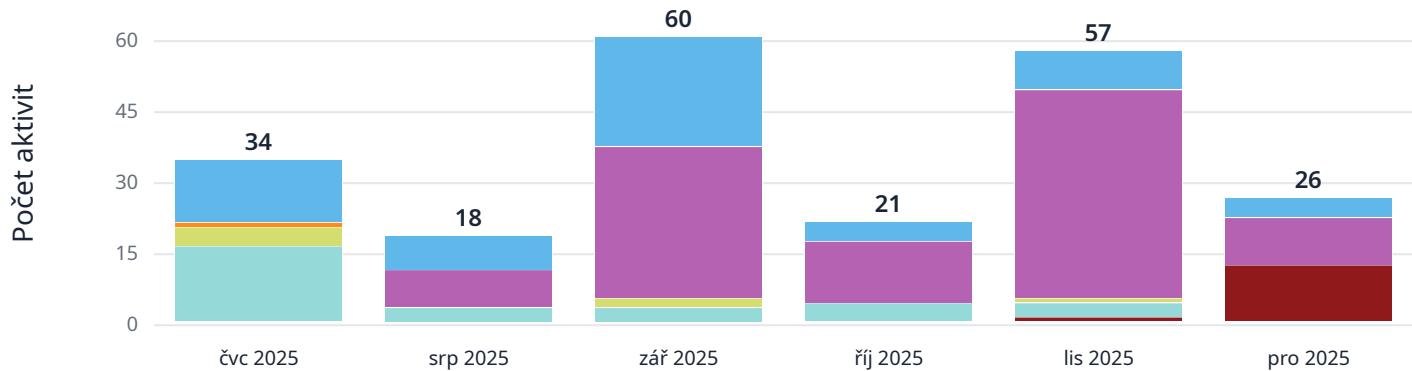
THIS YEAR • BRONISLAV IWANUSZEK • PRVNÍ SCHŮZKA, BĚŽNÁ SCHŮZKA



● Běžná schůzka

# Dokončené aktivity měsíčně

THIS YEAR • BRONISLAV IWANUSZEK



 Běžný hovor  Oběd  Úkol  E-mail  Běžná schůzka  První hovor

Generated by Pipedrive on 19.12.2025 8:06