**Описание аналитического листа «KPI отдела продаж»**

Аналитический лист «KPI отдела продаж» представляет собой дашборд, предназначенный для комплексной оценки эффективности работы отдела продаж. Он позволяет в режиме реального времени отслеживать ключевые показатели, анализировать динамику их изменений и проводить сегментацию данных для выявления точек роста и проблемных зон.

Лист структурно разделен на три логических блока:

1. **Главные KPI**
2. **Динамика и эффективность**
3. **Сегментация и детали**

**1. Блок «Главные KPI»**

Этот блок содержит ключевые показатели эффективности (KPI), которые дают общее представление о результатах работы отдела продаж за выбранный период.

* **Карточка «Выполнение плана»**
  + **Назначение:** Отображает сравнение плановых и фактических показателей продаж.
  + **Показатели:**
    - **План продаж:** Плановая сумма выручки.
    - **Факт продаж:** Фактическая сумма выручки по всем закрытым сделкам.
    - **Выполнение плана, %:** Отношение фактической выручки к плановой, представленное в виде круговой диаграммы.
* **Карточка «Новые клиенты»**
  + **Назначение:** Показывает количество привлеченных за период уникальных клиентов.
  + **Показатель:** **Количество новых клиентов:** Общее число уникальных клиентов, совершивших первую покупку.
* **Карточка «Общая выручка»**
  + **Назначение:** Демонстрирует общую фактическую выручку.
  + **Показатель:** **Факт продаж:** Сумма выручки по всем сделкам.
* **Карточка «LTV (Пожизненная ценность)»**
  + **Назначение:** Отражает среднюю прогнозируемую прибыль, которую компания получит от одного клиента за все время сотрудничества.
  + **Показатель:** **LTV:** Среднее значение пожизненной ценности клиента.
* **Карточка «Средний чек»**
  + **Назначение:** Показывает среднюю сумму одной покупки.
  + **Показатель:** **Средний чек, BYN (Ex-05):** Отношение общей выручки к количеству сделок.

**2. Блок «Динамика и эффективность»**

Этот блок предназначен для анализа показателей во времени, что позволяет отслеживать тренды и оценивать эффективность различных аспектов деятельности.

* **Столбчатая диаграмма «План/Факт по месяцам»**
  + **Назначение:** Визуализирует динамику выполнения плана продаж в течение года.
  + **Измерение:** Данные агрегируются по месяцам.
  + **Показатели:** **План продаж** и **Факт продаж**.
* **Линейный график «Стоимость привлечения (CAC)»**
  + **Назначение:** Отображает динамику затрат на привлечение одного нового клиента.
  + **Измерение:** Данные агрегируются по месяцам.
  + **Показатель:** **CAC (Стоимость привлечения):** Рассчитывается как общие маркетинговые затраты, поделенные на количество новых клиентов.
* **Диаграмма-воронка «Воронка продаж по этапам»**
  + **Назначение:** Визуализирует путь клиента от первого контакта до успешной сделки, позволяя оценить конверсию на каждом этапе.
  + **Измерение:** Показывает различные стадии жизненного цикла сделки.
  + **Показатель:** Количество сделок по этапам.
* **Линейный график «Пожизненная ценность клиента (LTV)»**
  + **Назначение:** Демонстрирует изменение средней пожизненной ценности клиента во времени.
  + **Измерение:** Данные агрегируются по месяцам.
  + **Показатель:** Среднее значение LTV.

**3. Блок «Сегментация и детали»**

Этот блок предоставляет инструменты для более глубокого анализа данных в различных разрезах, помогая принимать решения по управлению ассортиментом и продажами в регионах.

* **Матрица «ABC/XYZ-анализ»**
  + **Назначение:** Классифицирует товары для оптимизации ассортимента и управления запасами.
  + **Измерения:**
    - **Товарная группа (ABC):** Группировка товаров по их вкладу в общую выручку (A — наибольший вклад, C — наименьший).
    - **Стабильность спроса (XYZ):** Группировка товаров по стабильности их продаж (X — стабильный спрос, Z — случайный).
  + **Показатель:** Количество товаров в каждой из 9 групп (AX, AY, AZ и т.д.).
* **Карта «География продаж»**
  + **Назначение:** Представляет собой карту-хороплет, которая визуализирует распределение объемов продаж по разным регионам.
  + **Измерение:** Географический разрез по местоположению клиентов.
  + **Показатель:** Объем продаж.