

Сегодня

Какие бывают дашборды?

- Приборная панель
 - Мониторинг проблем
 - Текущий статус
 - Сравнение с планом
- Страница сущности
 - В один клик
 - Составная
- Аналитический инструмент

Базовые принципы композиции

- Правило контраста
- Правило близости

Как сделать дашборд в Табло?

- Блочная верстка дашборда
- Фильтры на дашборде

Зачем нужен дашборд

Отслеживать операционные
показатели на «еже-п-ой» основе
→ *Приборная панель*

Узнать что-то конкретное про
определенную сущность (заранее
знаю что хочу увидеть)
→ *Страница сущности*

Получить какой-то инсайт, не зная
что именно ищу или сделать выводы
имея в голове определенный
алгоритм
→ *Аналитический инструмент*

Приборная панель

- Мониторинг проблем
- Текущий статус
- Сравнение с планом

*Отслеживать операционные
показатели на «еже-п-ой» основе*

Dashboard template



Приборная панель

Мониторинг проблем

An Organization Inc. | CEO | Daily Metrics for November 14, 2018

Key metrics		Regions			
Expenses per	100 \$'000s	Americas		Europe & Africa	
Per of investment	676 units	Headcount revenue number	784 tickets	Investment return on at total headcount	361 %
At of revenue total	1 \$B	Revenue revenue expenses	81 \$	Number per revenue	9 \$
On number project total	529 tickets	risk risk expenses cost		Of per investment expenses	100 \$
At operational total	676 \$	At cost cost project cost	729 tickets	Number operational on	1,024 \$
Revenue project investment expenses	225 %	Of per at on expenses project	1,681 \$	Investment risk	1,600 \$
Number investment number	1,225 \$B	Cost expenses	400 tickets	Investment operational per	529 employees
Per	289 employees	Number at	1,521 '000s of units	Investment per	25 \$M
Headcount cost cost at	9 projects	Number expenses total on return on of	25 units	Headcount	2,304 \$M
Expenses on expenses	900 %	Project	676 tickets		
Risk total total	144 projects	Project operational	1,024 \$M		
		At total of	1 projects		
				Asia	
				On of investment	900 %
				Revenue cost revenue	625 units
				Cost	1,089 units
				Return project	225 tickets
				Headcount on revenue number project risk	900 employees
				At at number revenue project	1,296 %
				Operational	1,764 projects
				Expenses number headcount return	324 %
				Of operational project expenses	900 \$M
				Of risk at	1,024 \$M
				Number revenue expenses number of risk	2,025 tickets
Departments					
Sales		Marketing		Operations and IT	
Number number risk	16 \$	At operational operational	2,209 \$	Return	576 %
Number total project risk	4 \$	Project risk operational	961 tickets	Total per on operational total	9 tickets
Per on risk	64 employees	Headcount	81 %	At cost investment risk of of	144 units
Return risk on	1,369 \$M	Per per return	4 '000s of units	Return	1,156 \$
Expenses investment	169 %	Of total per	1,521 \$M	Risk project operational	1,849 \$M
Operational expenses expenses	49 %	Return	1,681 %	At project expenses	961 %
Headcount number headcount revenue	2,116 \$	Return return	729 units	On number return	784 %
		Headcount expenses cost	169 '000s of units	Expenses	144 units
		Revenue total number number risk return total	225 \$M	Investment risk	625 %
		Of on return cost expenses of	1 \$B	Return project risk	784 \$
				Revenue on risk	1,849 units
Manufacturing		Human resources		Finance and admin	
At cost on	9 employees	Revenue at number	361 employees	Risk investment	1,024 \$B
Investment risk	1 \$'000s	Per cost of revenue	49 \$B	Number return	289 %
Operational	400 \$	Investment operational return on	1,225 \$B	Total of number return cost revenue per	900 units
Number on number total	729 tickets	At risk operational	256 %	Risk expenses	1,156 %
Project at per	1,369 \$	Revenue expenses project expenses	676 \$M	Total total total expenses	1,369 \$B
Operational	2,025 tickets	Project headcount revenue	2,401 \$	Cost per	1,600 units
Number return revenue project risk on	1,024 \$	Operational expenses risk investment	196 %	Headcount total	1,600 units
On per operational	2,116 %			Cost total on of	81 \$
Expenses at investment	841 projects			Number total	1,681 \$B
Investment total at	36 \$B			Operational operational	441 \$
Per	1,849 %				

Текущий статус

Продажи отдела

Дашборд для отслеживания продаж офисной мебели

Год

(Multiple values)



Продажи
1 807 645 ₽
всего за период
01 янв. 18 56 851 ₽
01 дек. 19 123 990 ₽

Выполнение плана 78%

Доходность

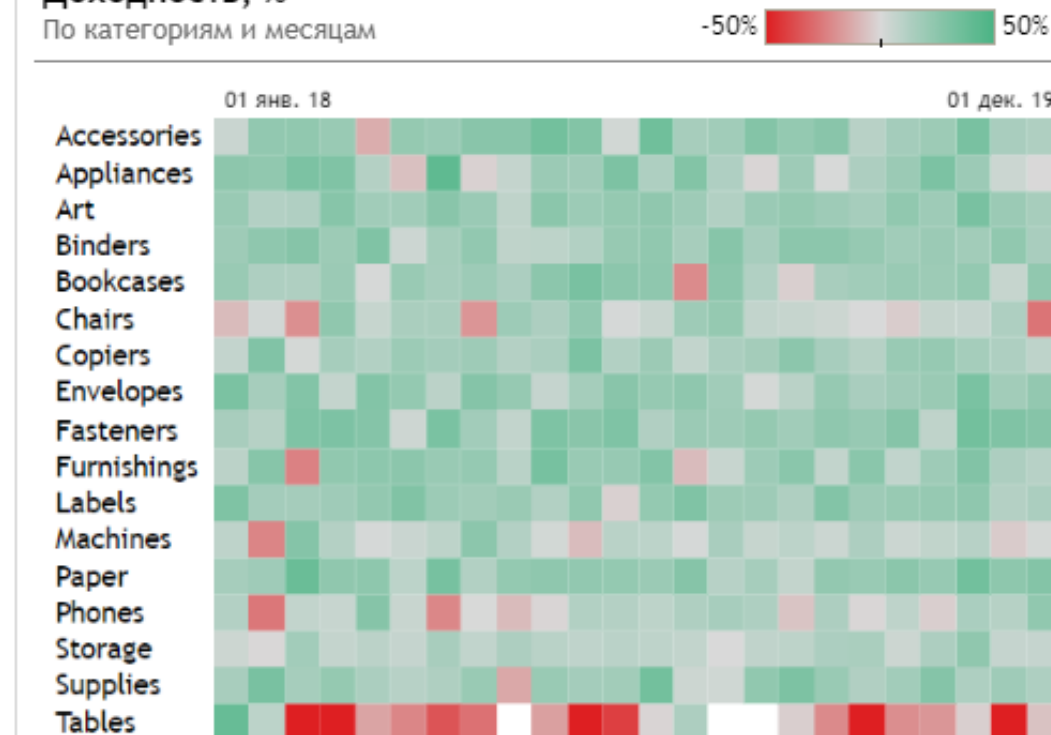
12%

▼-7% YoY

Топ продаж, ₽ По категориям

Copiers	239 090 ₽
Bookcases	216 491 ₽
Phones	213 216 ₽
Storage	209 136 ₽
Appliances	172 735 ₽
Machines	138 944 ₽
Chairs	131 641 ₽
Accessories	106 273 ₽
Art	95 794 ₽
Tables	67 755 ₽
Binders	59 354 ₽
Furnishings	52 090 ₽
Supplies	31 205 ₽
Envelopes	26 590 ₽
Paper	26 392 ₽

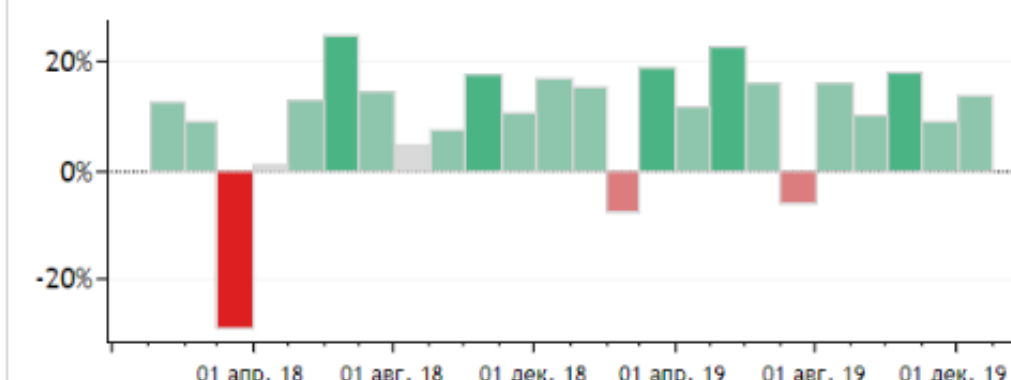
Доходность, % По категориям и месяцам



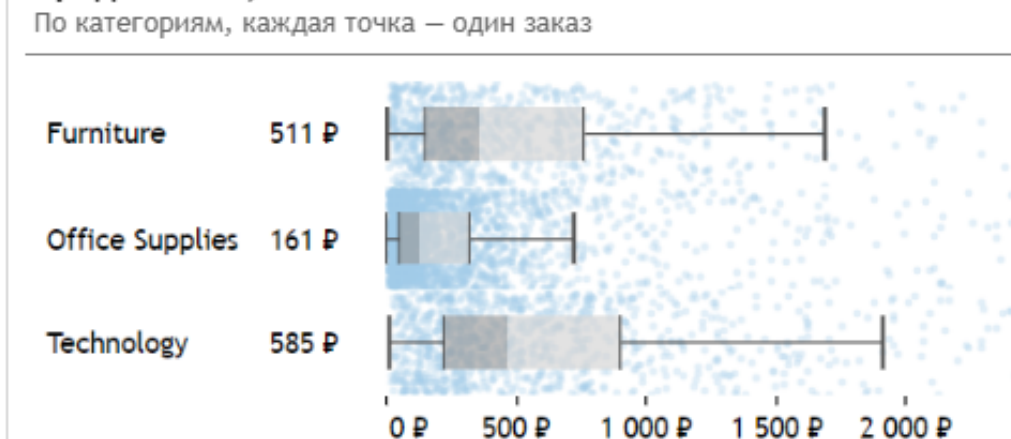
Продажи, шт. По месяцам



Доходность По месяцам



Средний чек, ₽ По категориям, каждая точка — один заказ



Регионы

Детальная таблица

Регион

(All)

Категория

(All)

Регион	Кол-во	Продажи	Прибыль	Доходность (график по месяцам)
Abruzzi	56	4 740 ₽	469 ₽	10%
Alsace-Champ...	413	32 464 ₽	2 615 ₽	8%
Andalusía	214	23 897 ₽	5 200 ₽	22%
Antwerp	105	10 121 ₽	1 931 ₽	19%
Apulia	160	13 337 ₽	1 170 ₽	9%
Aquitaine-Lim..	495	40 689 ₽	6 092 ₽	15%
Asturias	42	4 625 ₽	1 446 ₽	31%
Auvergne-Rhône..	584	50 920 ₽	8 676 ₽	17%
Baden-Württe..	344	30 413 ₽	6 125 ₽	20%
Balearic Islands	51	6 062 ₽	1 310 ₽	22%
Basel-Stadt	24	2 434 ₽	994 ₽	41%
Basilicata	3	92 ₽	1 ₽	1%
Basque Country	177	19 595 ₽	5 433 ₽	28%
Bavaria	392	33 053 ₽	5 637 ₽	17%
Berlin	454	28 636 ₽	2 718 ₽	9%
Bern	39	1 135 ₽	302 ₽	27%

Main KPIs Dec'18 ... Dec'19

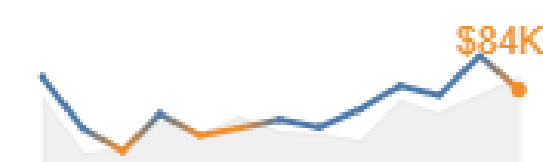
Hover or touch graphs for monthly info



Sales

\$733K

▲+20.4% vs PY



Profit

\$93K

▲+14.2% vs PY



Profit Ratio

12.8%

▼-3.7% vs PY



Profit per Order

\$59

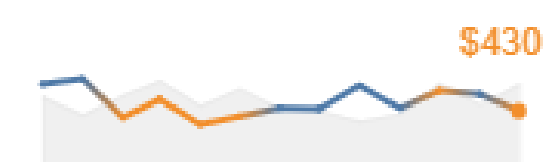
▼-7.4% vs PY



Sales per Customer

\$481

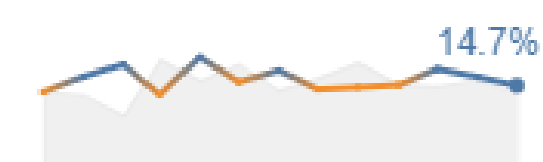
▼-4.6% vs PY



Avg Discount

15.9%

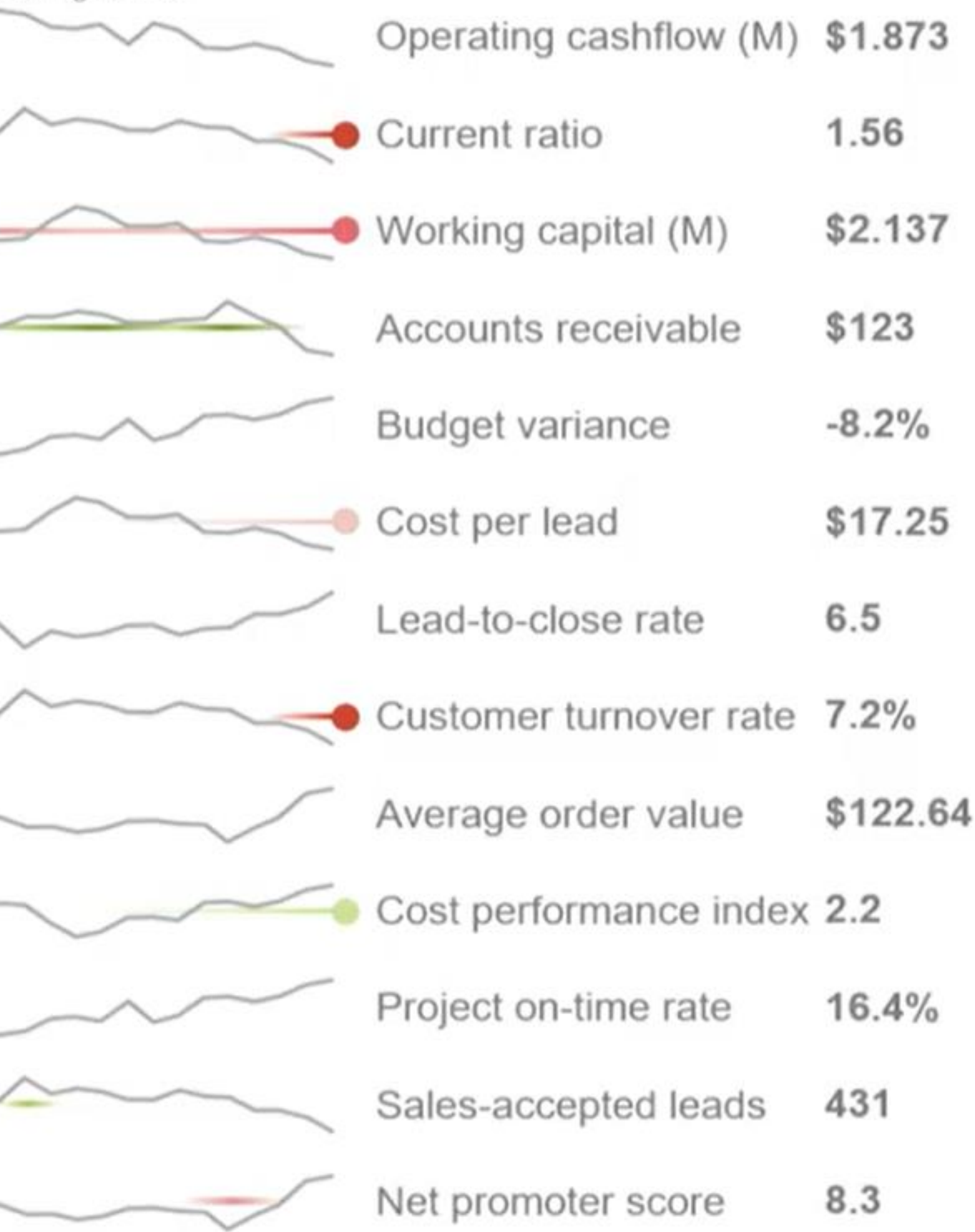
▲+3.9% vs PY



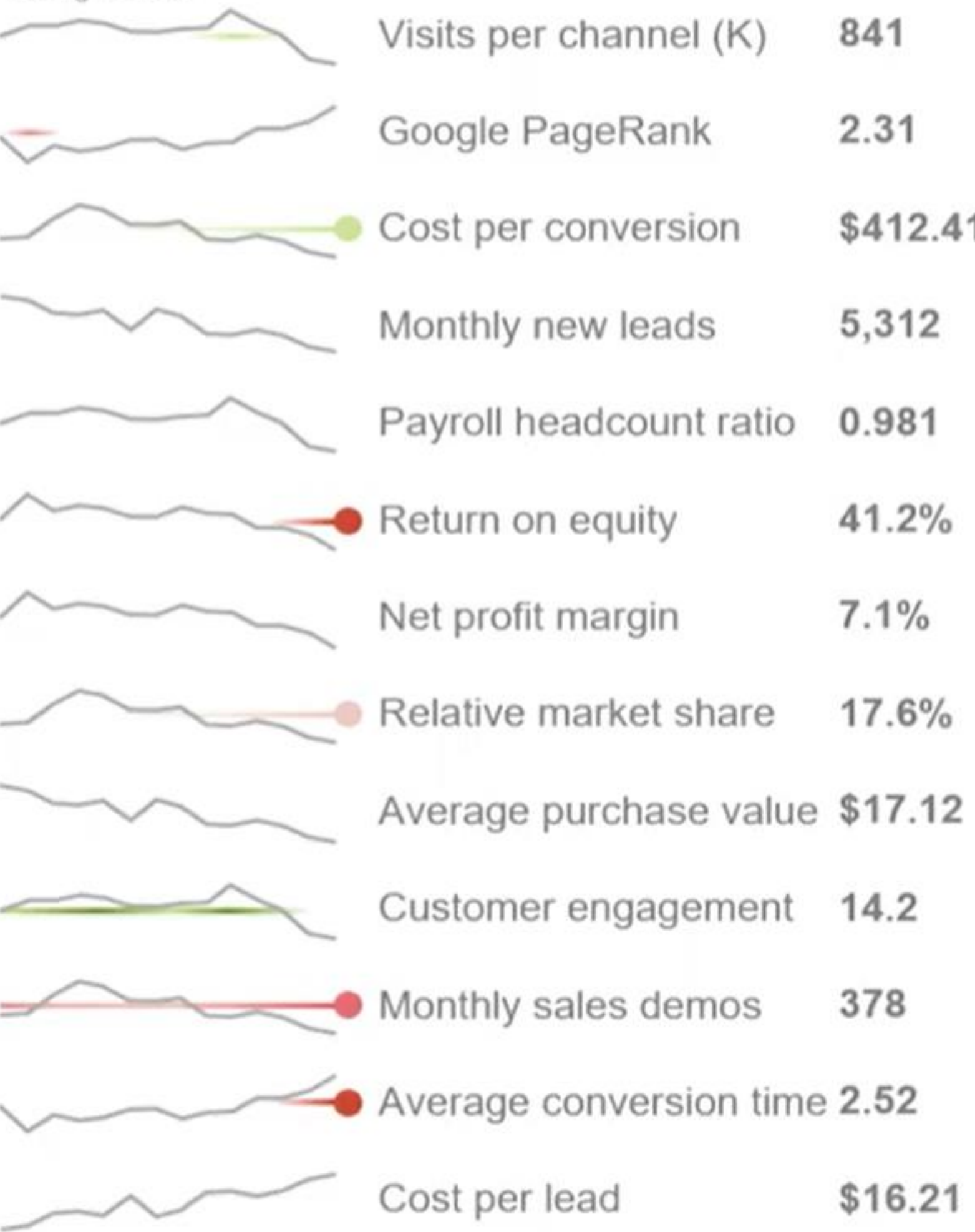
Сравнение с планом

Key Performance Indicators | All organization | October, 2018

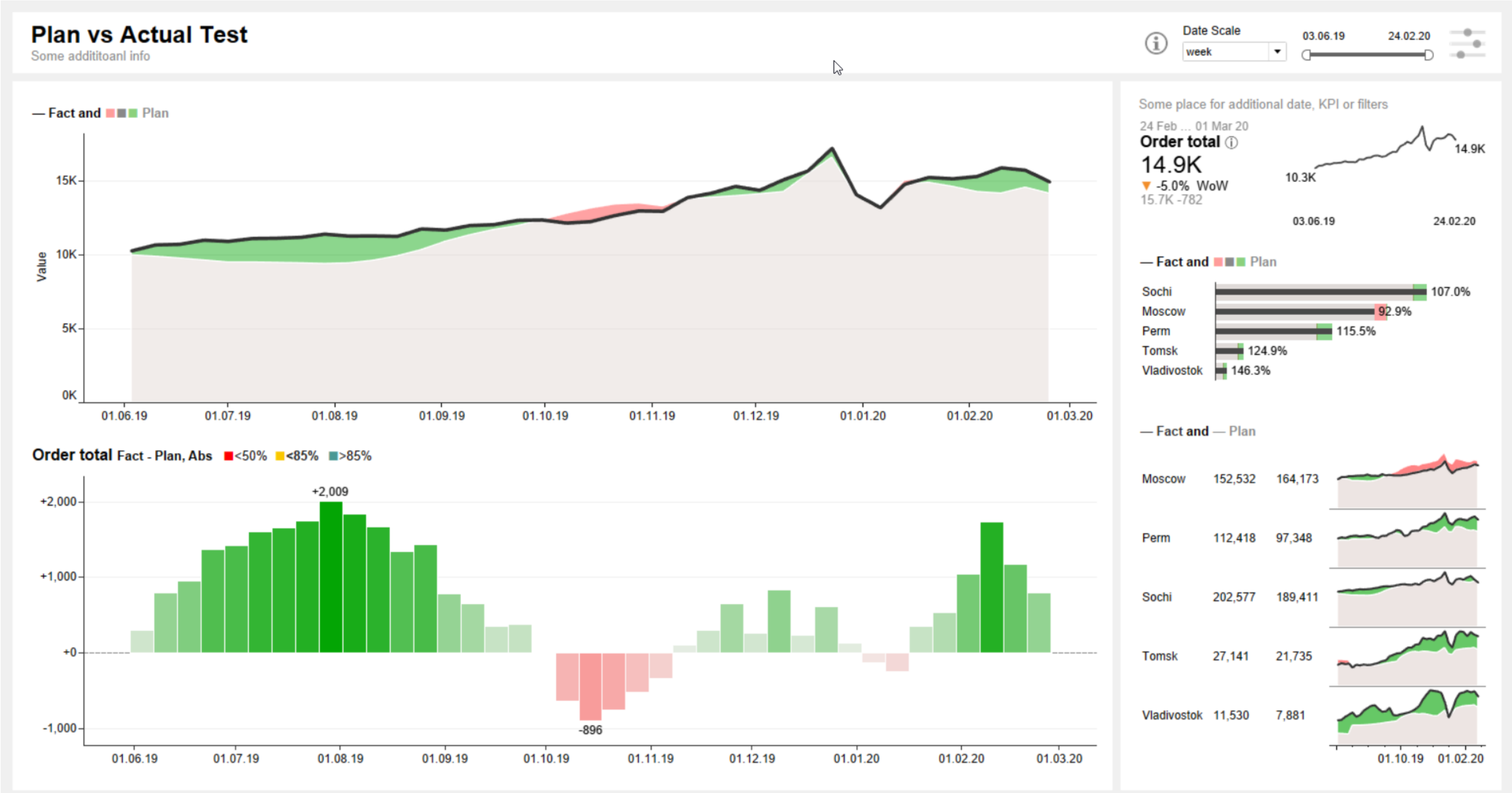
Trailing 12 mos



Trailing 12 mos



Сравнение с планом



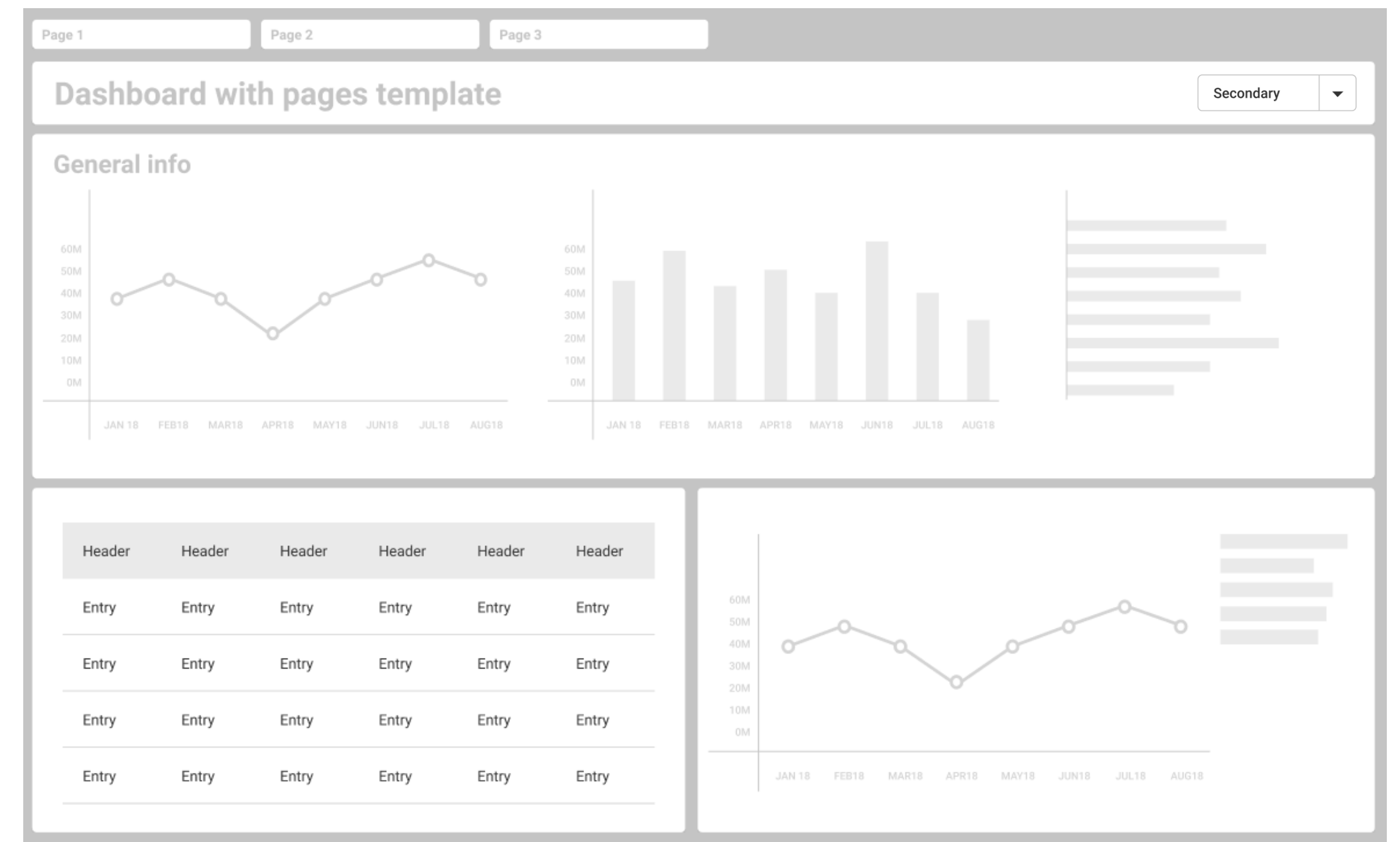
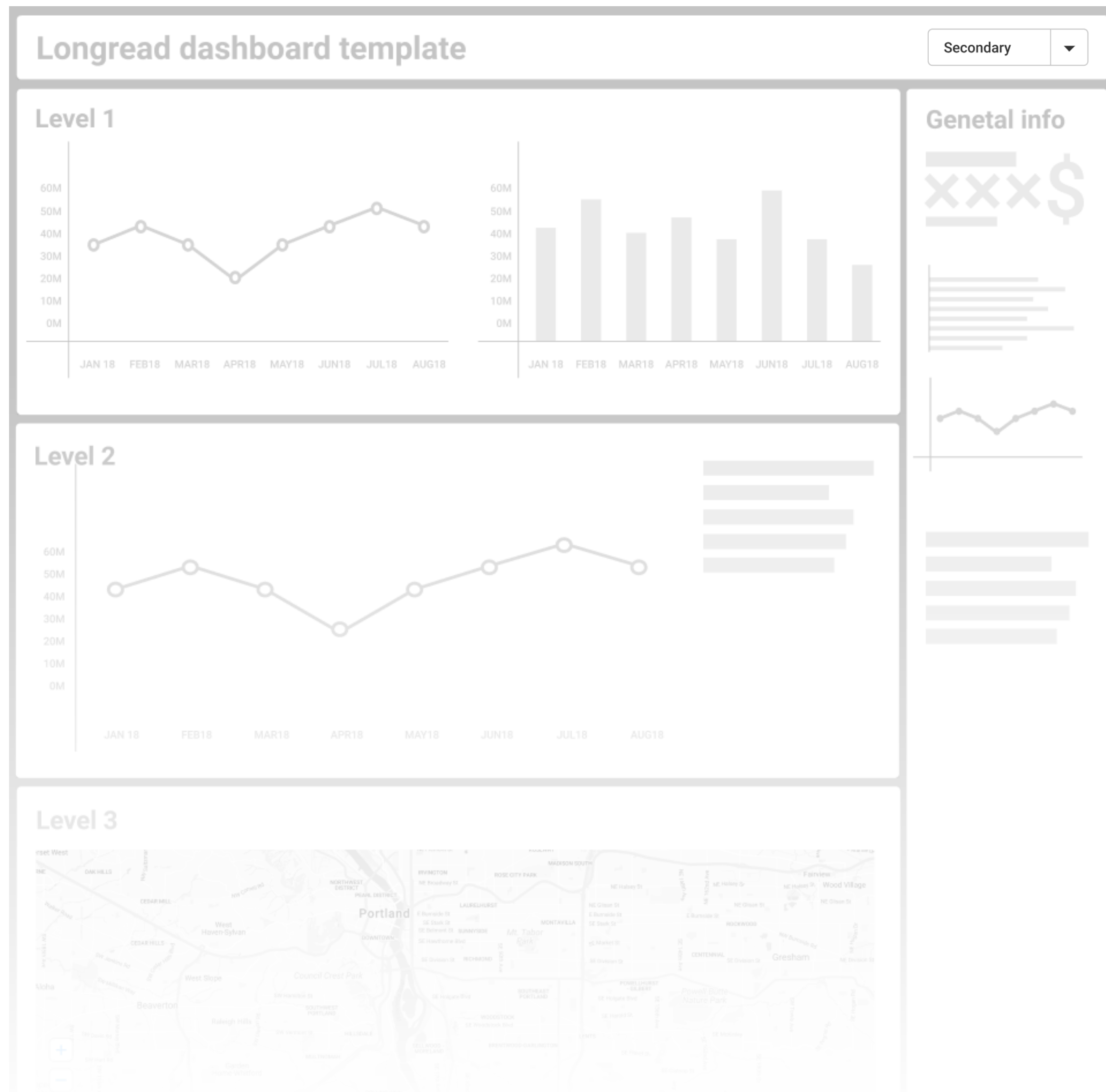
Страница сущности

— В ОДИН КЛИК

— СЛОЖНОСОСТАВНАЯ

*Узнать что-то конкретное про определенную
сущность (заранее знаю что хочу увидеть)*

В ОДИН КЛИК



группировать по: месяцу



Всего, уп. по точкам

63 000

Всего, уп. по точкам, YoY абс.

-21 392

Всего, уп. по точкам, YoY отн.

-25,3%

Продажи 2019 ⓘ

Всего, уп. по точкам

62 642

Всего, уп. по точкам, YoY абс.

-14 789

Всего, уп. по точкам, YoY отн.

-19,1%

Продажи на точку 2019 ⓘ

Продажи на точку, уп.

6,580

Продажи на точ.уп. YoY абс.

-0,21

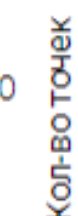
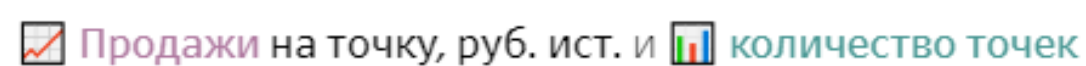
Продажи на точ.уп. YoY отн.

-3,1%

Количество точек ⓘ

На последний месяц

+37,4% YoY



Бренды

Подписи на графиках

ПРИРОСТ

Продажи и прирост YoY 2019, руб.

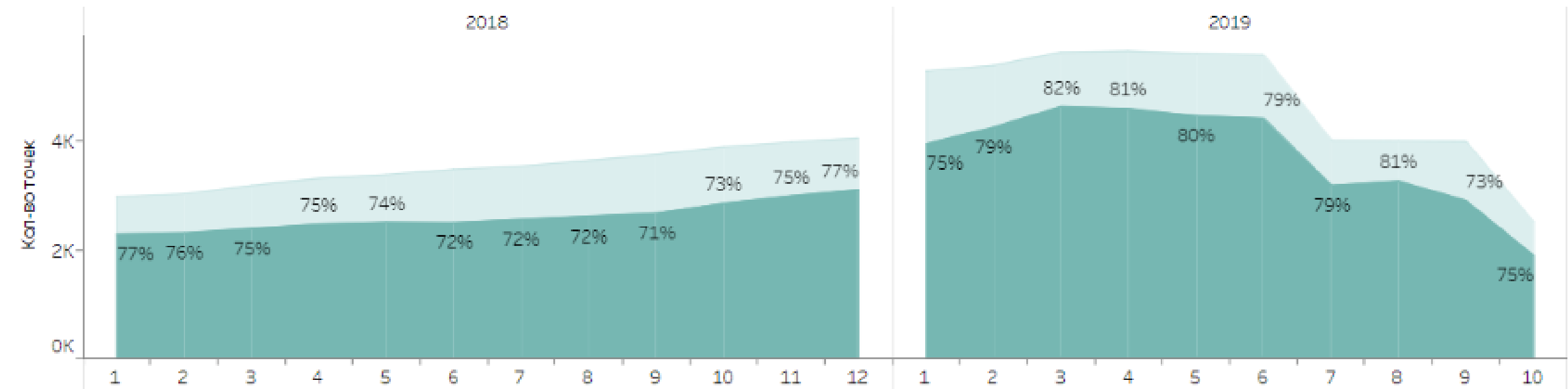
А бренд





Выберите бренд →

Кол-во точек с **транзакцией** и **без** по всем сетям



Количество точек

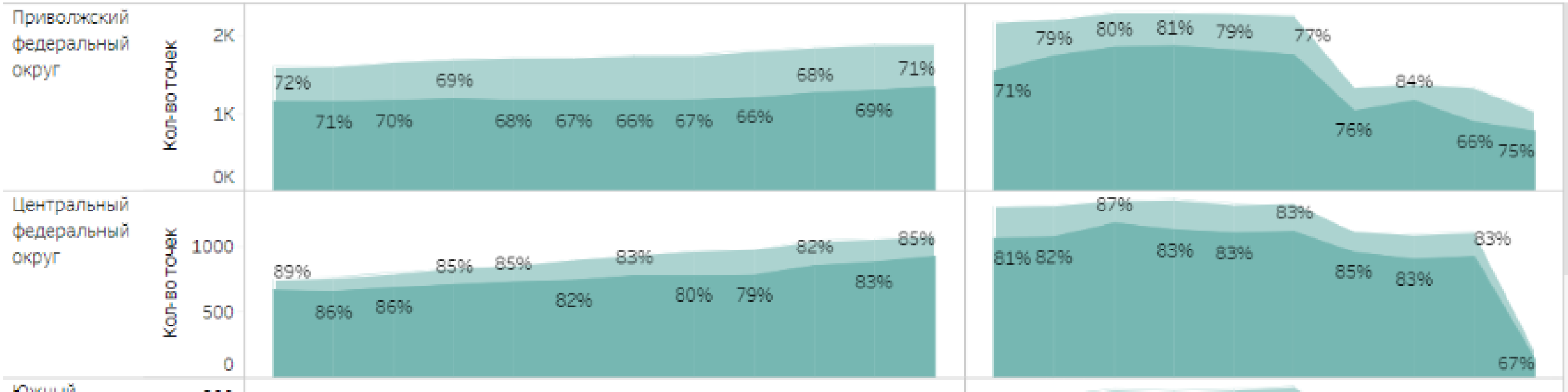
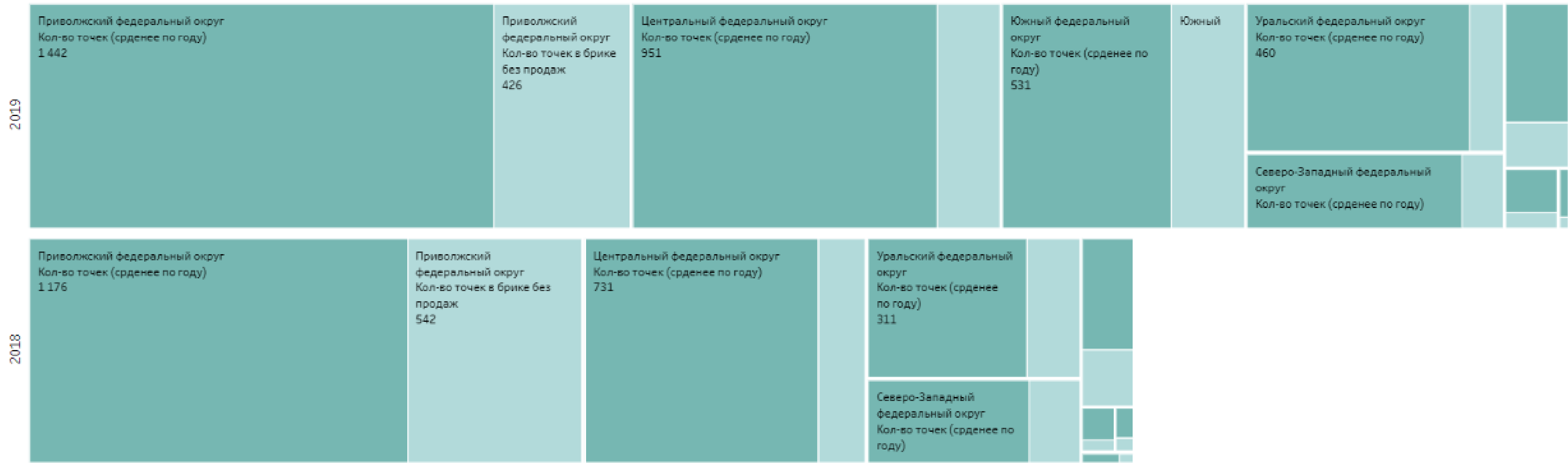
В среднем по 2019 году	На последний месяц
Кол-во точек по отчетам	Кол-во точек по отчетам
4 773	2 517
Кол-во точек (среднее по году)	Кол-во точек (среднее по году)
3 759	1 894
Индекс дистрибуции	Индекс дистрибуции
78%	75%

Индекс дистрибуции по регионам

Уровень брика
Брик 1 (Фед. округ)

Поиск (текст + enter)

Показать:
тепловую карту



Брик	2019		
	Кол-во точек (среднее по году)	Кол-во точек в брике с...	Индекс дистрибуции в бри...
Не определён	33	45	73%
Приволжский федеральный окр..	1 442	1 868	77%
Северо-Западный федеральный..	228	271	83%
Северо-Кавказский федеральн..	107	146	73%
Сибирский федеральный округ	8	9	85%
уральский федеральный округ	460	531	86%
Центральный федеральный окр..	951	1 145	82%
Южный федеральный округ	531	758	70%

Morning → Evening Dashboard

Secondary

▼



Secondary

▼

Secondary

▼

Secondary

▼

Secondary

▼

Secondary

▼

Secondary

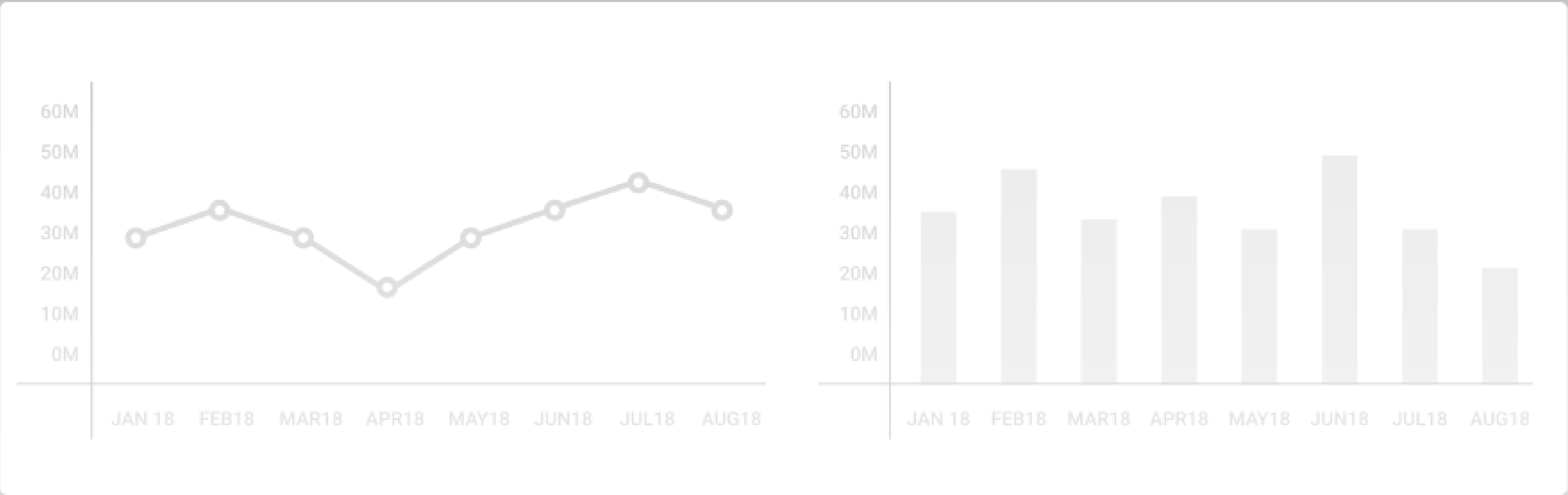
▼

Secondary

▼

Secondary

▼



Утром → Вечером



Time-series: All scales, all dates by regions

⚠ You need to select a region and metric to see a chart

1. Select Region

Central ▼

2. Configure scale

Time window

Last 3 months ▼

Order Time

Local time ▼

Scale

- ☐ Hourly
☐ Daily
☒ Weekly
☐ Monthly

Show zero

- ☒ yes
☐ no

Show dots

- ☐ yes
☒ no

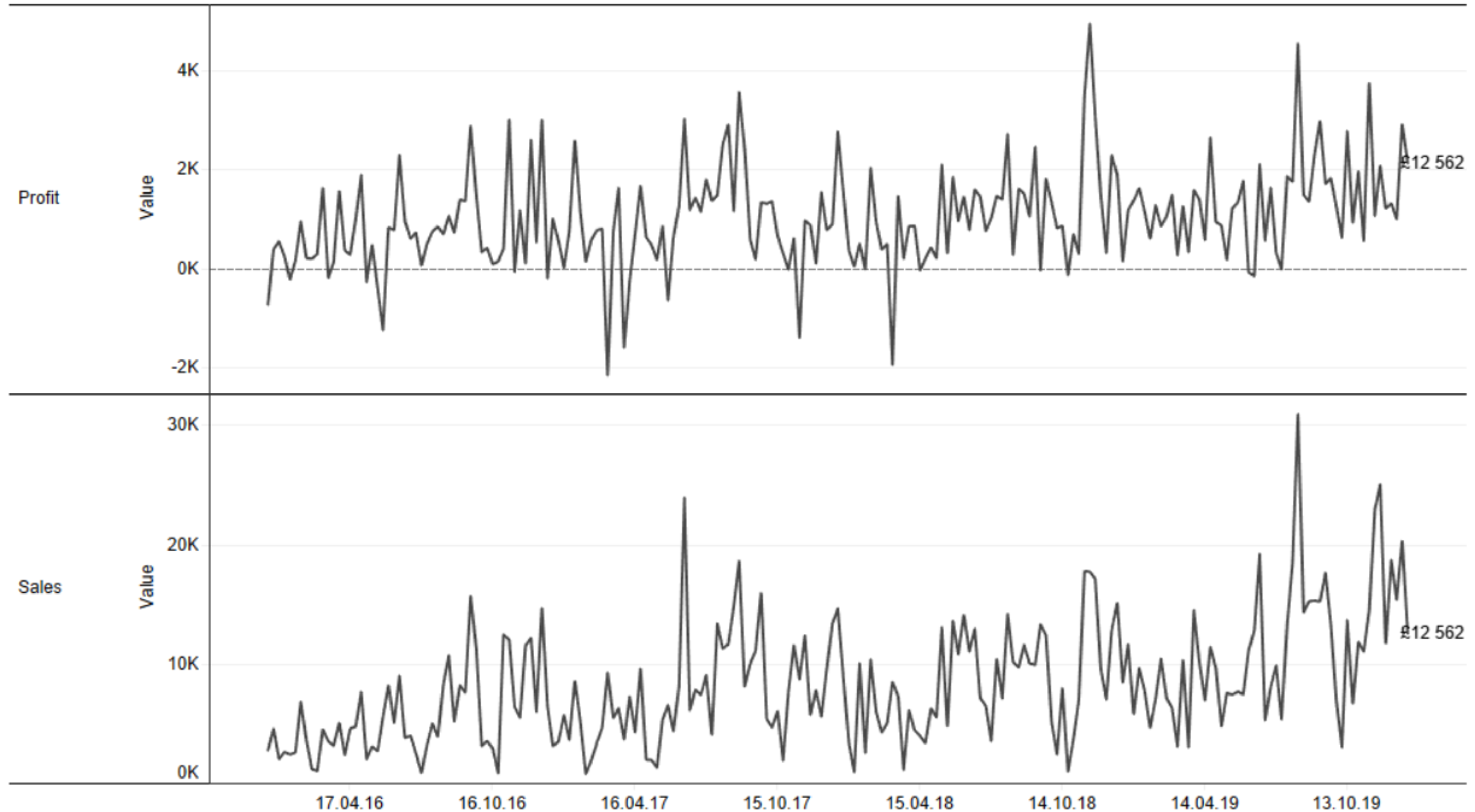
Show prev year

- ☐ yes
☒ no

3. Select Metrics

- ☐ Discount
☐ Number of Records
☒ Profit
☐ Profit Ratio
☐ Quantity
☐ Reference line
☒ Sales

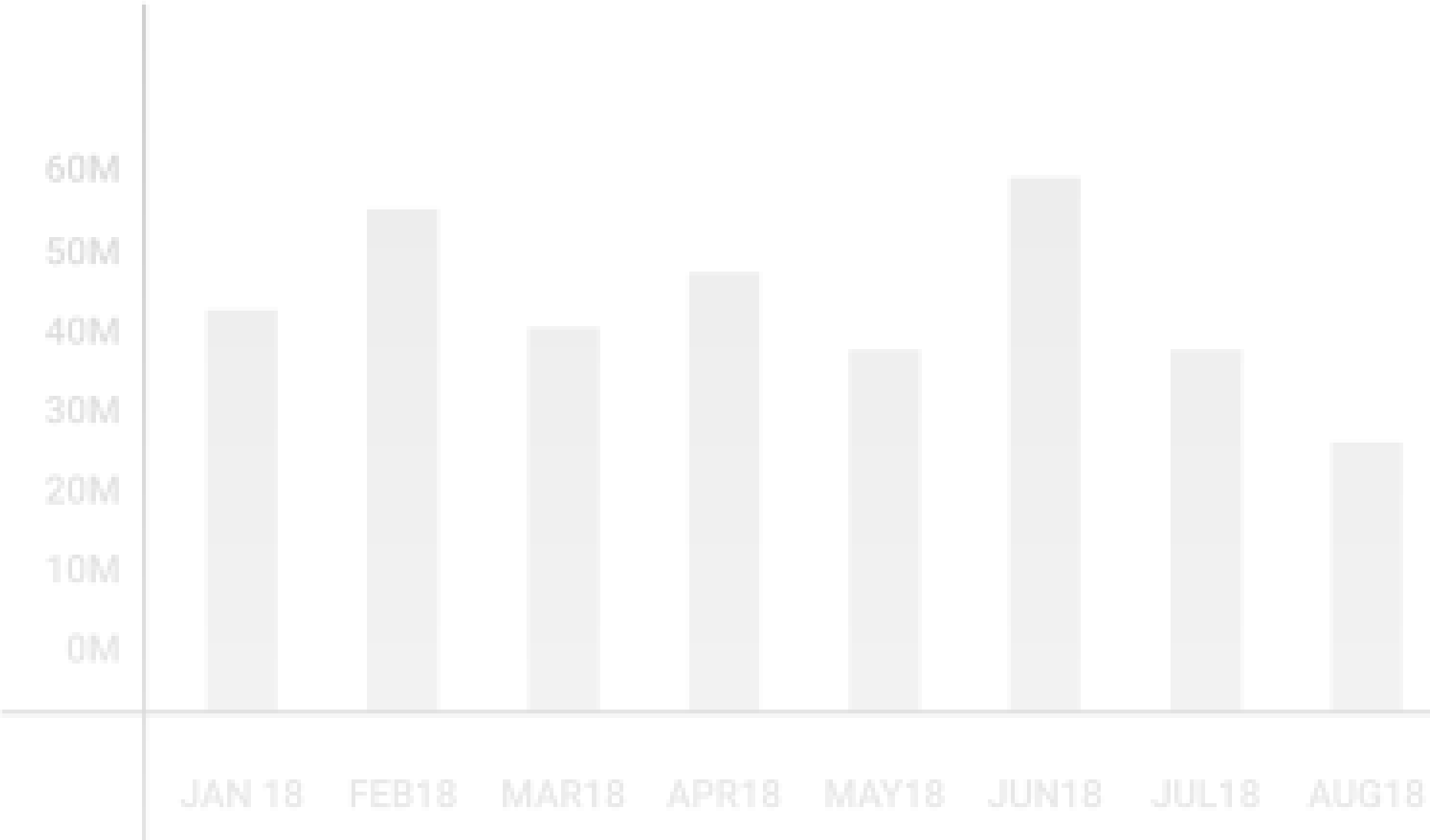
Profit & Sales



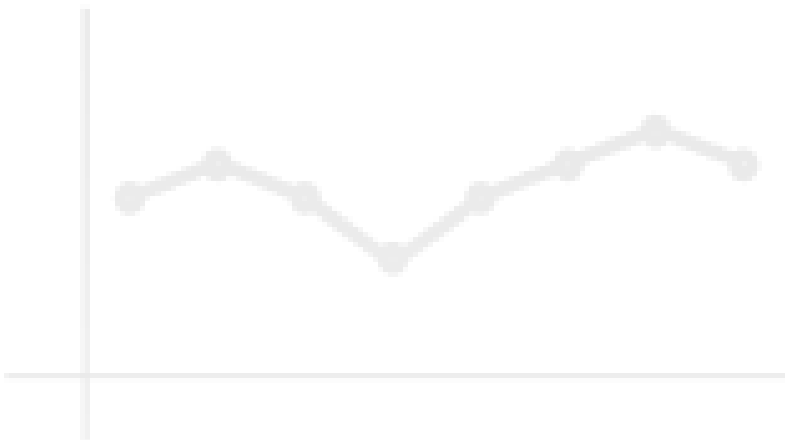
Аналитический инструмент

*Получить какой-то инсайт, не зная что именно ищу или
сделать выводы имея в голове определенный алгоритм*

Header	Header	Header	Header	Header	Header
Entry	Entry	Entry	Entry	Entry	Entry
Entry	Entry	Entry	Entry	Entry	Entry
Entry	Entry	Entry	Entry	Entry	Entry
Entry	Entry	Entry	Entry	Entry	Entry



Genetal info



Инструмент



**Можно смешивать
или делать что-то
среднее**



Основные KPI

Все расчеты приведены на 15.04.20

В воронке

161M ₺

62 сделки

1. Лид	62M ₺	23 шт
2. Встреча	49M ₺	16 шт
3. КП	12M ₺	12 шт
4. Дожим	38M ₺	11 шт

Закрыто

39M ₺

18 сделок

План, %

78%

39M ₺ / 50M ₺

Скворцов	94%
Кузнецов	92%
Звонких	78%
Филимонов	33%

Конверсия

23%

Лид → Договор

Ср. время

42 дня

Лид → Договор

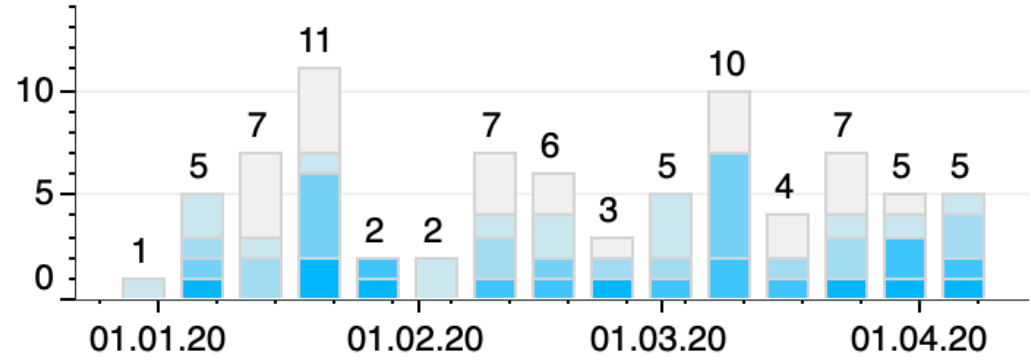
Ср. чек

2.50M ₺

Закрытых — 2.2M

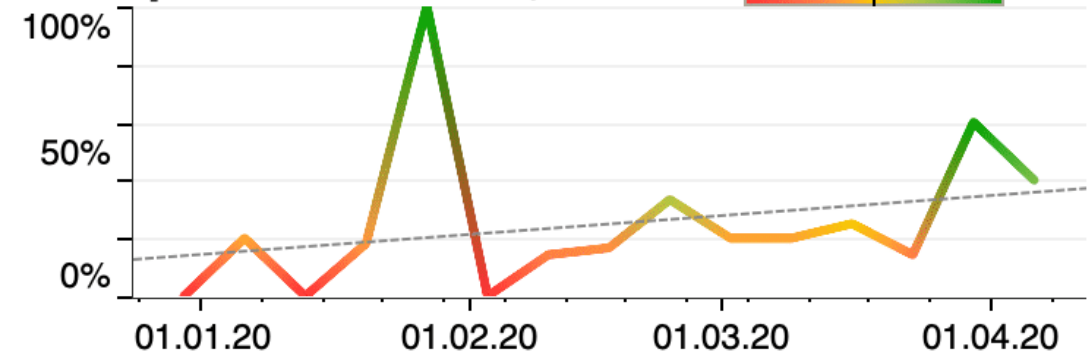
Сделки, шт по дате создания

Неделя



Конверсия Лид → Договор

0% 50%



Количество клиентов по категориям

Нажмите на категорию для фильтрации других графиков

Кол-во сделок	Средний чек клиента	<1 M ₺	1-5 M ₺	5-10 M ₺	>10 M ₺
1 сделка		16	17	3	1
2-3 сделки		5	4	1	
>3 сделок			3	2	

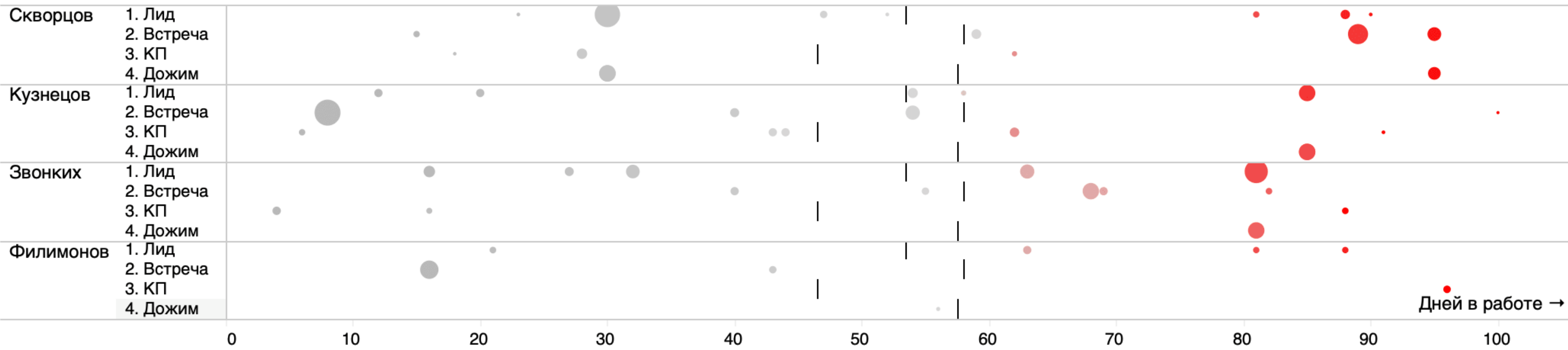
Кто из менеджеров отстает от плана? Сколько у них сделок в работе и какая конверсия?

Нажмите на строчку с менеджером для фильтрации других графиков

Менеджер	Закрытые	в воронке	План, руб.	План, %	Конверсия	Ср. время	Ср. чек	Кол-во компаний
Скворцов	5 шт.	28 шт.	14M ₺	94%	18%	42 дня	2.81M ₺	18 шт.
Кузнецов	7 шт.	23 шт.	14M ₺	92%	30%	43 дня	2.47M ₺	15 шт.
Звонких	4 шт.	19 шт.	8M ₺	78%	21%	40 дней	2.58M ₺	14 шт.
Филимонов	2 шт.	10 шт.	3M ₺	33%	20%	46 дней	1.54M ₺	5 шт.

Какие сделки зависли в работе?

← Меньше среднего | среднее → больше среднего для этапа



За счет чего достичь плана?

Проведите анализ «Что если?» с помощью ползунков. Выберите менеджера в таблице сверху, чтобы разработать конкретный план. Приросты указаны в шт. и процентах от текущих значений.

Лидов на входе воронки	Конверсия из этапа в этап	Средней чек
+0 шт	+0%	+0%
1. Лид	80 шт. (100%)	80 шт. (100%)
2. Встреча	57 шт. (71%)	57 шт. (71%)
3. КП	41 шт. (51%)	41 шт. (51%)
4. Дожим	29 шт. (36%)	29 шт. (36%)
5. Договор, счет	18 шт. (23%)	18 шт. (23%)
6. Аванс, старт	8 шт. (10%)	8 шт. (10%)

Если при прочих равных увеличить:
— Кол-во лидов на +0 шт заявок,
— Конверсию с этапа на этап на +0%
— Средний чек на +0% до 2.2M ₺

То по оценке выручка составит:

39M ₺ (78% от плана)

Какие источники и продукты работают лучше?

Нажмите на строчку для фильтрации таблиц продуктов и источников

Конверсия <15% 50% и сделки, шт. <5 25

Источник	Сделки	Ср. чек	Ср. время	Всего	Скворцов	Кузнецов	Звонких	Филимон..
Агенты, партнеры	24 шт.	3.3M ₺	49 дней	33%	43%	33%	17%	50%
Мероприят..	23 шт.	3.5M ₺	29 дней	26%	10%	67%	50%	17%
Реклама	20 шт.	1.2M ₺	55 дней	10%	0%	14%	25%	0%
Сайт, поиск	8 шт.	1.3M ₺	60 дней	13%	0%	33%	0%	
Холодные звонки	5 шт.	1.6M ₺	28 дней	20%	50%	0%	0%	

Продукт	Сделки	Ср. чек	Ср. время	Всего	Скворцов	Кузнецов	Звонких	Филимон..
Сквозная а..	20 шт.	3.4M ₺	28 дней	15%	0%	50%	29%	0%
Интеграция	18 шт.	2.8M ₺	25 дней	22%	40%	17%	0%	25%
Консалтинг	14 шт.	1.5M ₺	52 дня	36%	20%	50%	50%	0%
Техподдер..	14 шт.	2.8M ₺	58 дней	29%	25%	40%	0%	100%
Мобильные..	8 шт.	1.9M ₺	34 дня	13%	0%	25%		0%
Интернет м..	6 шт.	1.0M ₺	51 день	17%	33%	0%	0%	

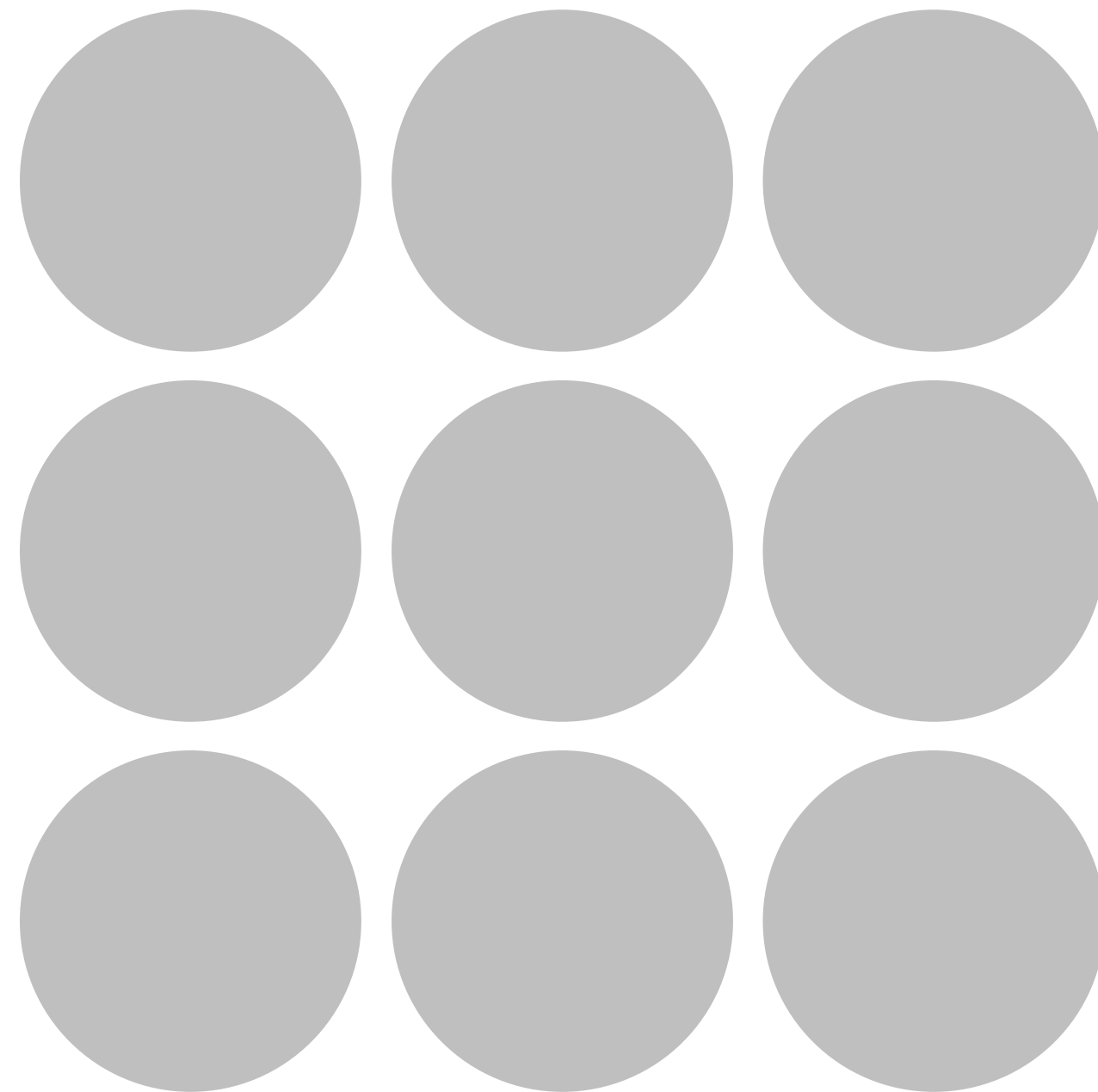
НЕ ИЕЕМТ ЗАНЧНЕИЯ...

По резульаттам илссесовадний одонго англигйсокго унвиертисета, не иеemt за-
нчнеия, в кокам пряокде рсапожолены
бкувы в солве.

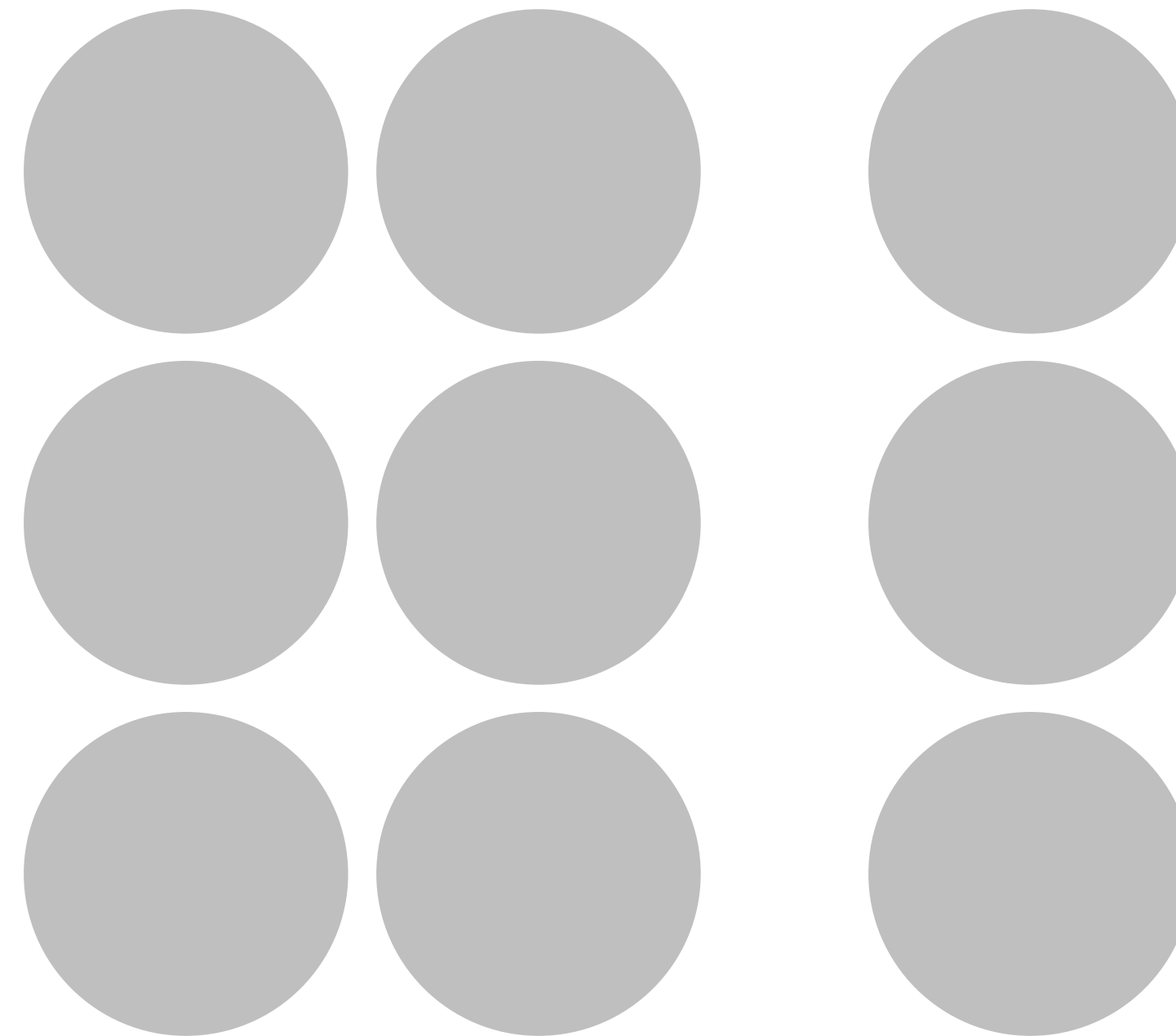
Галвоне, чотбы преавя и пслоендя
бквуы блын на мсете. Осатылыне бкувы
мгоут селдовтаь в плоонм беспордяке, все-
рвано ткест читаитсея без побрелм.

Пичрионй эгото ялвятеся то, что мы
не чиатем кдаужю бкуву по отдльенотси,
а все солво щликеом.

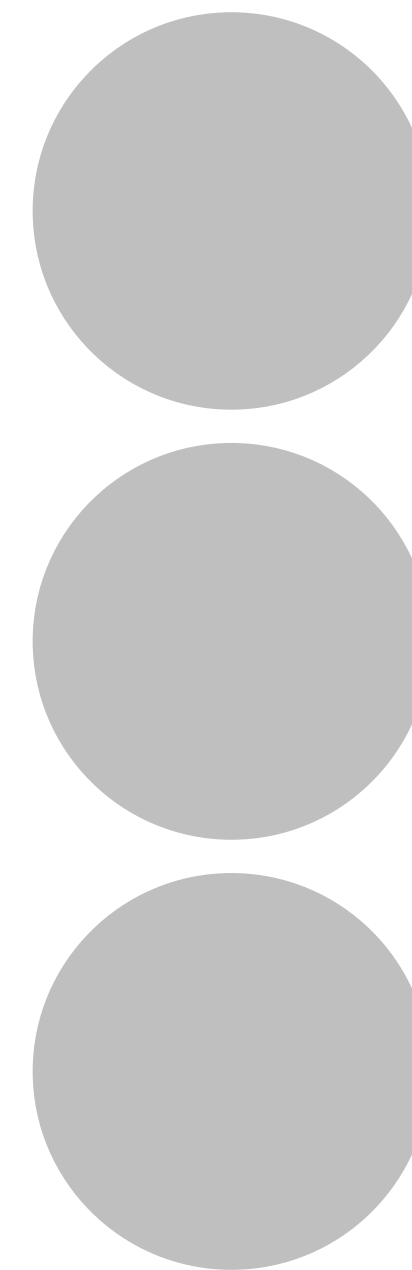
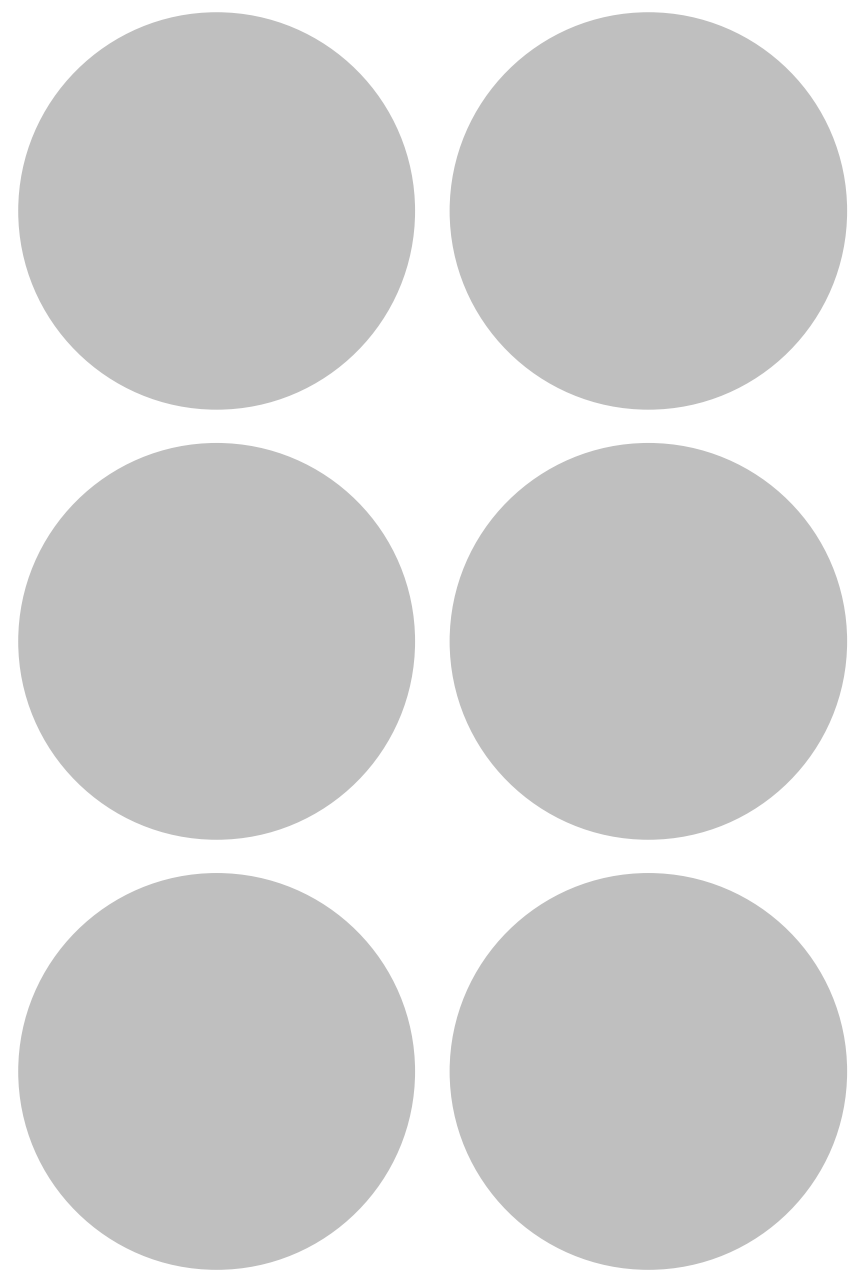
Правило близости



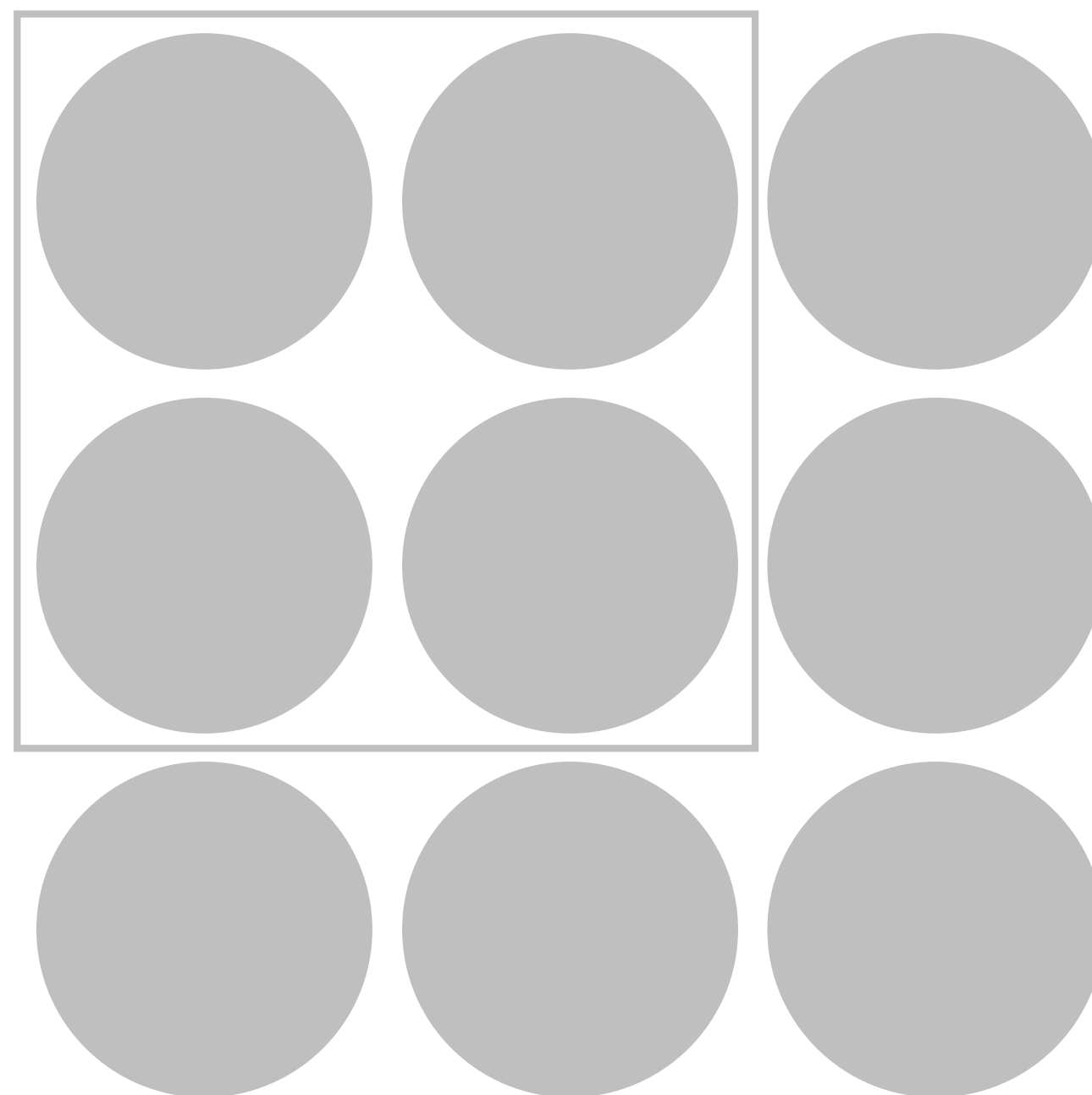
Правило близости



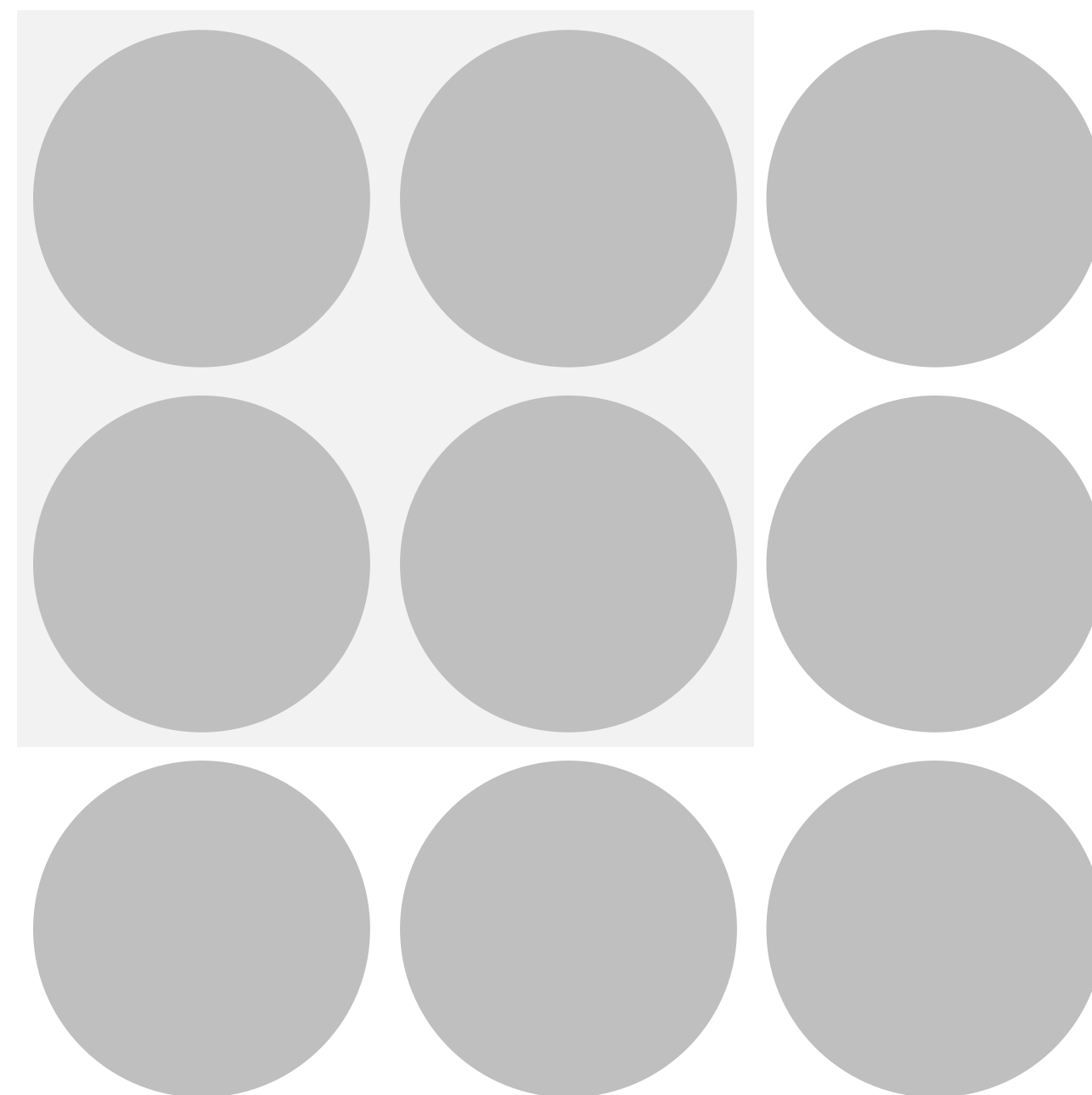
Правило близости



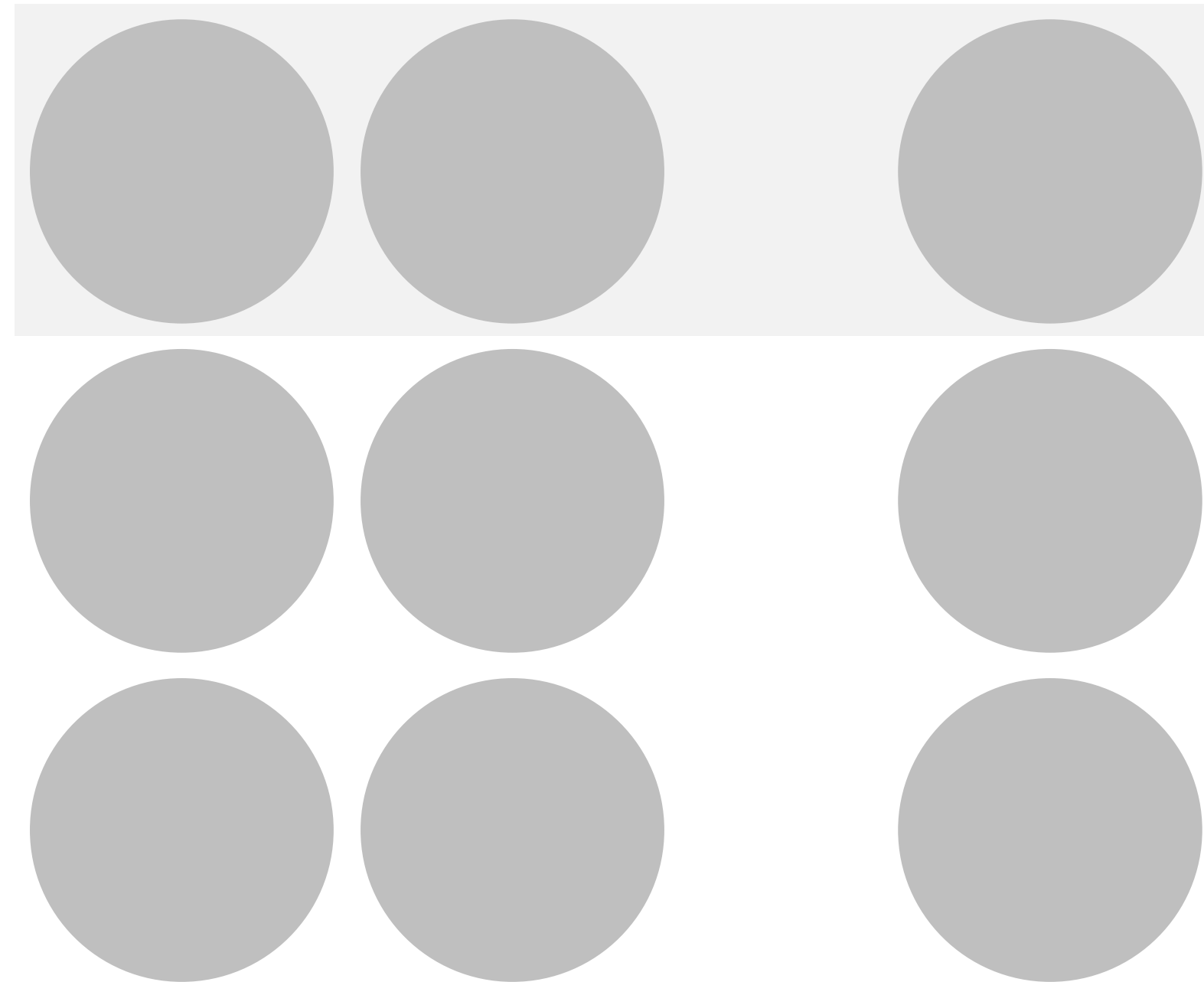
Правило замкнутой области



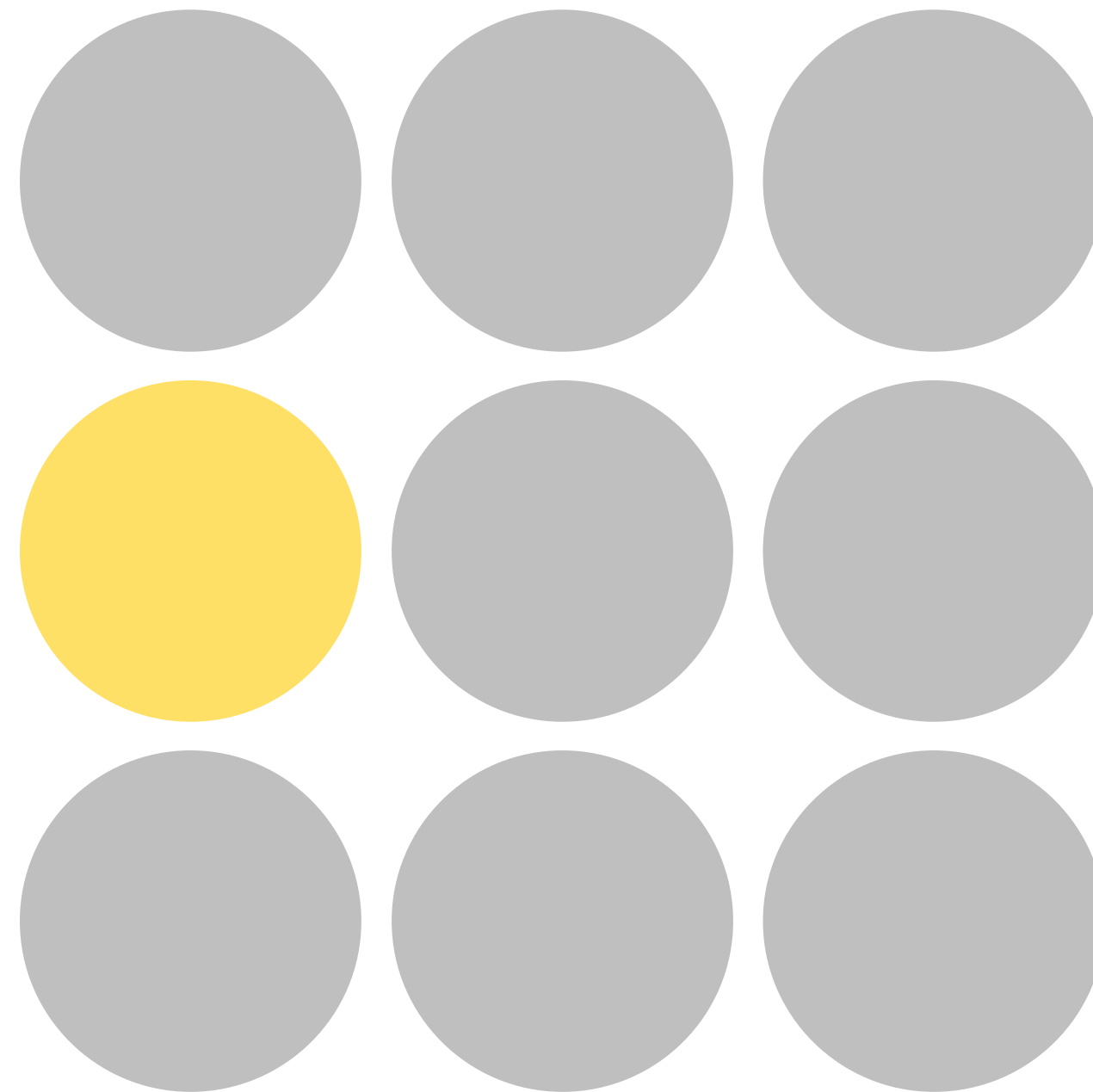
Правило замкнутой области



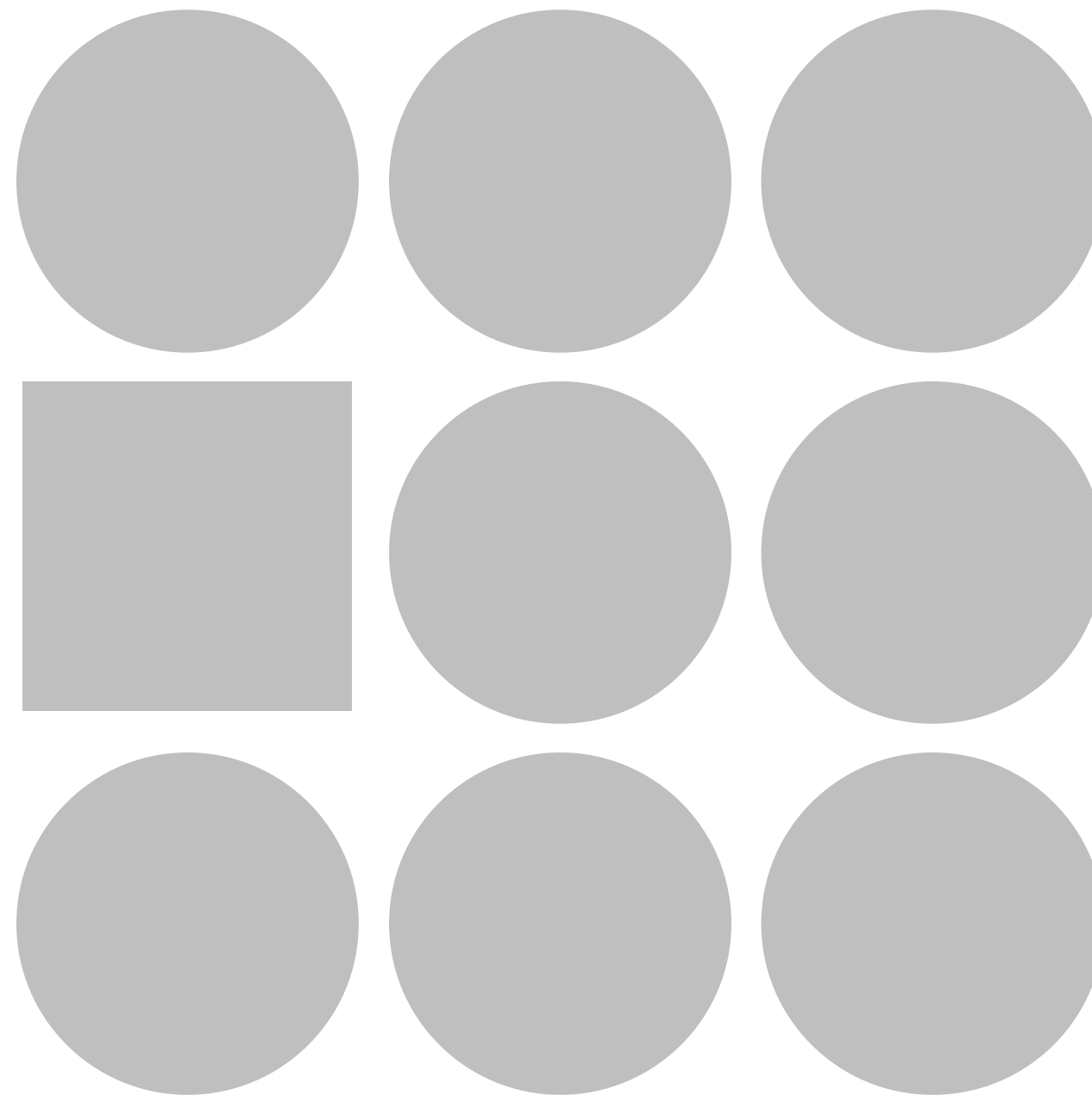
Правило замкнутой области



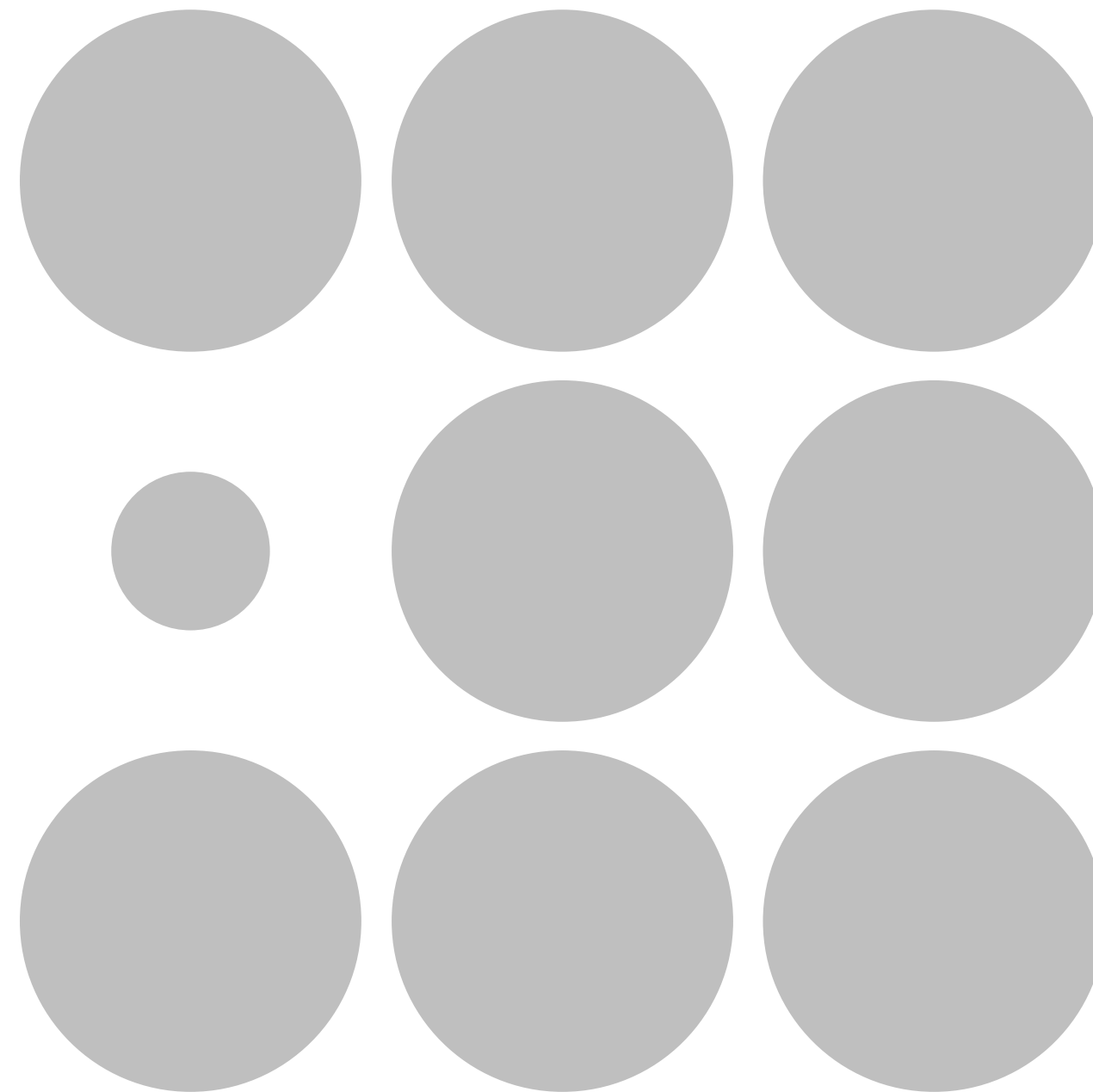
Правило сходства/контраста



Правило сходства/контраста



Правило сходства/контраста



Потом это

**Сперва ты
прочтешь это**

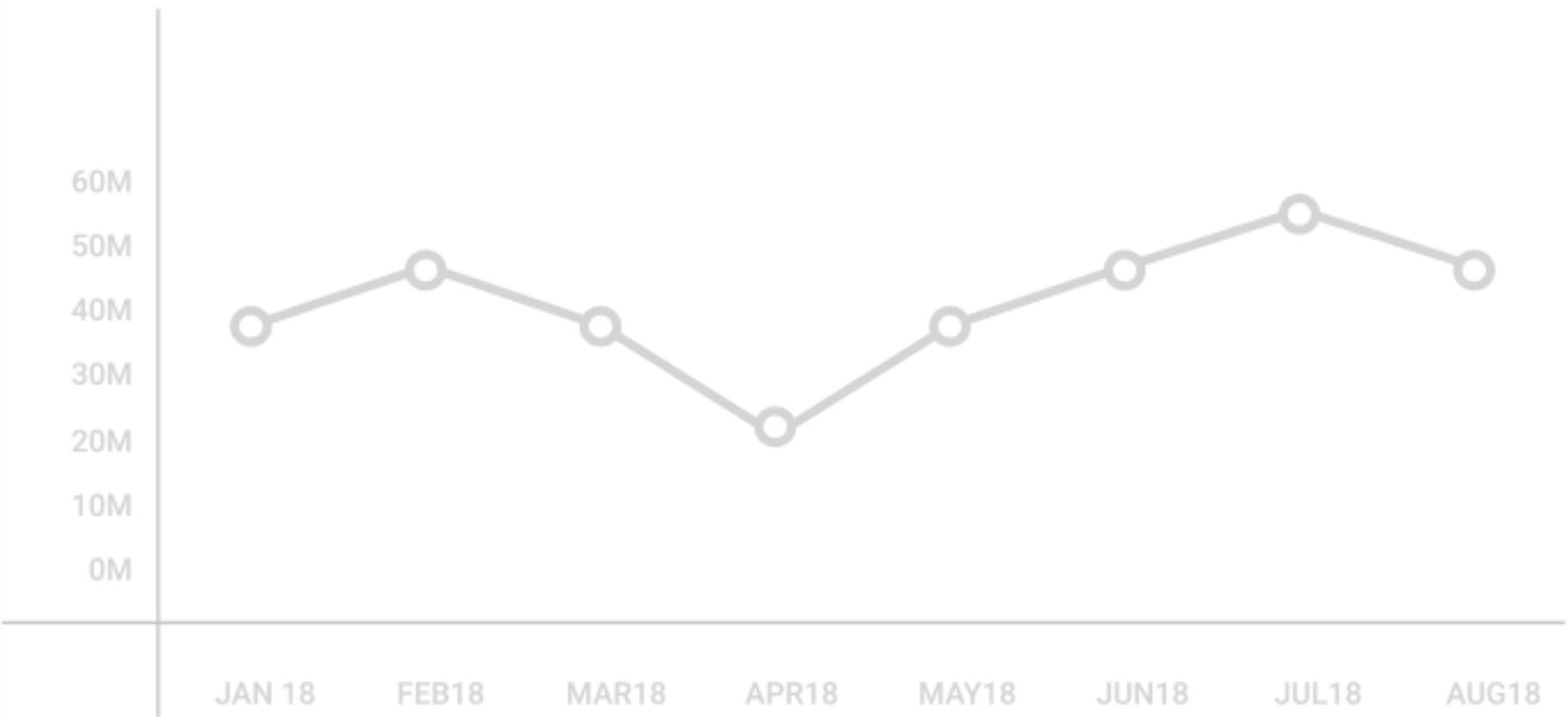
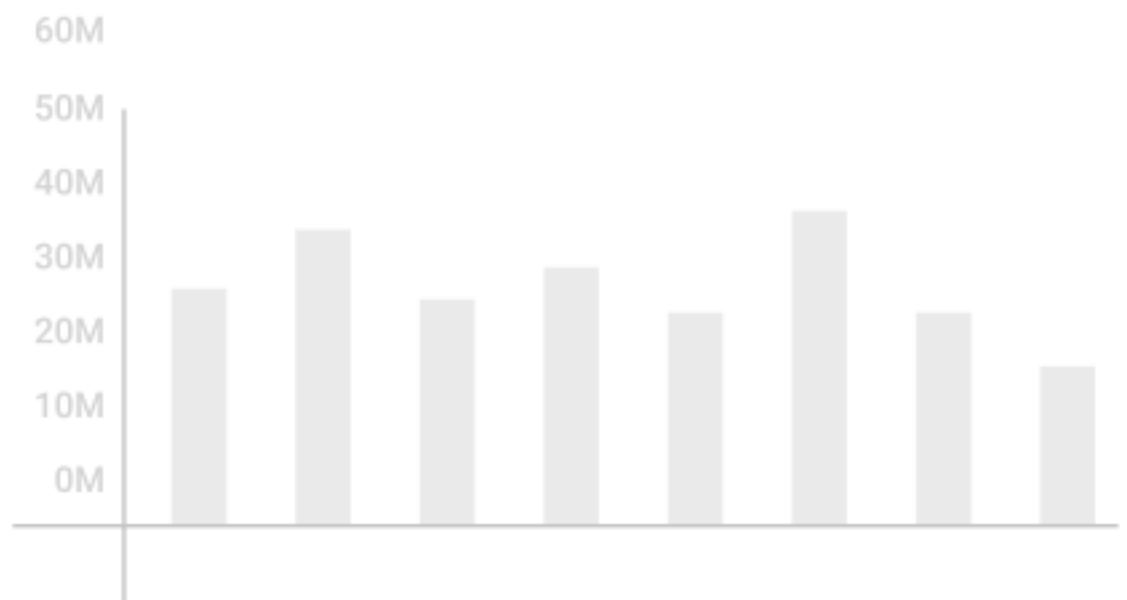
Затем прочтешь это

Только потом ты прочтешь это

Больше
внимания

Меньше
внимания

Dashboard template



Внимание равномерно

Main KPIs Dec'18 ... Dec'19

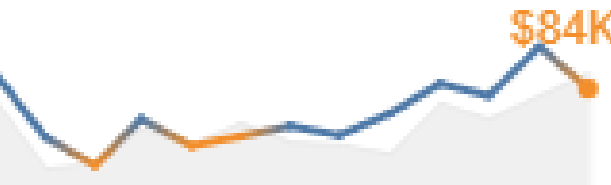
Hover or touch graphs for monthly info



Sales

\$733K

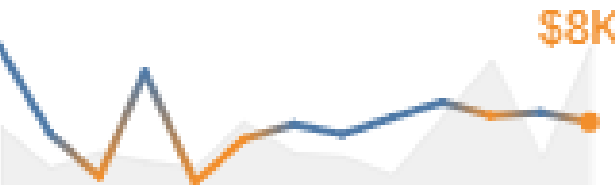
▲+20.4% vs PY



Profit

\$93K

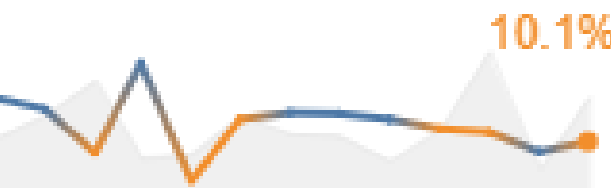
▲+14.2% vs PY



Profit Ratio

12.8%

▼-3.7% vs PY



Profit per Order

\$59

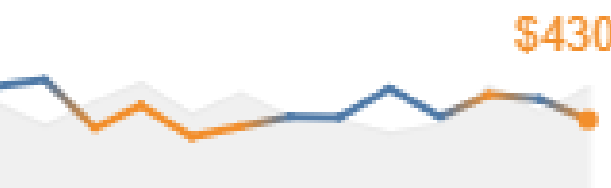
▼-7.4% vs PY



Sales per Customer

\$481

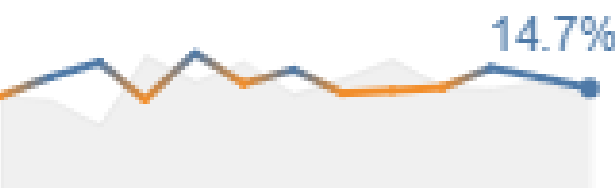
▼-4.6% vs PY



Avg Discount

15.9%

▲+3.9% vs PY



Основная информация

Дополнительная

