# Отчет за \_\_\_\_ год

### 1. Финансовые показатели

| Показатель | Целевое значение | Фактическое значение | Отклонение |
| --- | --- | --- | --- |
| Рост выручки (%) | 25% |  |  |
| Средний доход на одного клиента (ARPC) | 500 руб. |  |  |
| Рентабельность продаж (%) | 20% |  |  |
| Стоимость привлечения клиента (CAC) | 100 руб. |  |  |
| Lifetime Value (LTV) | 1000 руб. |  |  |

### 2. Показатели взаимодействия с клиентами

| Показатель | Целевое значение | Фактическое значение | Отклонение |
| --- | --- | --- | --- |
| Количество новых клиентов | 200 |  |  |
| Коэффициент удержания клиентов (%) | 85% |  |  |
| Количество повторных продаж | 150 |  |  |
| Уровень удовлетворенности клиентов (CSAT) | 0.9 |  |  |
| Net Promoter Score (NPS) | 70 |  |  |

### 3. Операционные показатели

| Показатель | Целевое значение | Фактическое значение | Отклонение |
| --- | --- | --- | --- |
| Скорость обработки заказов (дни) | 2 |  |  |
| Процент выполнения SLA (%) | 95% |  |  |
| Количество обращений в поддержку | 50 |  |  |
| Уровень эффективности персонала (%) | 90% |  |  |

### 4. Показатели маркетинговой активности

| Показатель | Целевое значение | Фактическое значение | Отклонение |
| --- | --- | --- | --- |
| ROI маркетинговых кампаний (%) | 300% |  |  |
| Коэффициент конверсии лидов (%) | 15% |  |  |
| Вовлеченность в социальных сетях (взаимодействия) | 10000 |  |  |

### 5. Показатели развития бизнеса

| Показатель | Целевое значение | Фактическое значение | Отклонение |
| --- | --- | --- | --- |
| Темпы роста числа партнеров | 10 новых партнеров |  |  |
| Уровень внедрения новых услуг (%) | 30% |  |  |
| Инновационность (количество новых услуг) | 5 |  |  |

### 6. Показатели рекурсивной бизнес-модели

| Показатель | Целевое значение | Фактическое значение | Отклонение |
| --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент рекурсии (%) | 20% |  |  |
| Скорость роста рекурсии (%) | 10% |  |  |
| Среднее количество новых клиентов на одного клиента | 1.2 |  |  |

## Выводы и рекомендации

### Вставьте текст