Пять ключевых цифр недели

Заполните один срез в один и тот же день. Рядом с цифрами держите правило, по которому они считаются.

Неделя: **Команда:**

01
Лидов поступило
Все новые обращения за период

02
Квалифицировано
Соответствуют записанным критериям

03
Встречи / КП
Не складывайте: ведите два факта

встречи КП

04
Договоров подписано
Подписан обеими сторонами

05
Успешно закрыто
Оплата или признанная продажа — выберите правило

Переходы между этапами

введите числа — формула рядом

Переход	База	Следующий	Конверсия, %
Лиды → квалифицировано			
Квалифицировано → встреча/КП			
Встреча/КП → договор			
Договор → успешная сделка			

`Конверсия = следующий этап ÷ предыдущий этап × 100%`

Динамика без рисования

шесть одинаковых недельных срезов

Показатель	−5	−4	−3	−2	−1	сейчас
Лидов поступило						
Квалифицировано						
Встреч / КП						
Договоров						
Успешно закрыто						

Решения недели

одно действие — один ответственный — один срок

Решение	Срок	Ответственный

Состояние воронки на дату среза

Это снимок открытых сделок. Он показывает, где сделки стоят сейчас, но не заменяет конверсию за период.

Дата: **Владелец:**

Сделки по этапам

одна сделка — один текущий этап

Этап	Сделок	Сумма	Без шага	Просрочено	Старше нормы
Лид поступил					
Квалифицирован					
Встреча / КП					
Договор					
Согласование / оплата					
Всего открыто					

Гигиена данных

проверка до встречи

- [ ] У каждой сделки один ответственный
- [ ] Критерий квалификации записан
- [ ] Следующий шаг содержит действие, имя и дату
- [ ] Дата решения названа клиентом
- [ ] Проигранные сделки закрыты с причиной
- [ ] Успешная сделка считается по одному правилу

Сделки, по которым нужно решение

берите только застрявшие

Сделка	Решение	Ответственный	Срок

Правило: если поле не помогает принять решение, не добавляйте его в базовый отчёт.

Месячный итог и решения

Смотрите те же пять цифр крупнее: как меняется поток, переходы между этапами и результат.

Месяц: **Подготовил:**

Лидов поступило	Квалифицировано	Встреч / КП	Договоров	Успешно закрыто

Шесть месяцев в числах

заполняйте таблицу — график рисовать не нужно

Показатель	−5	−4	−3	−2	−1	текущий	план	разница
Лидов поступило								
Квалифицировано								
Встреч / КП								
Договоров подписано								
Успешно закрыто								
Выручка								
Сквозная конверсия, %								

Решения на следующий месяц

не пожелания, а проверяемые действия

Что увидели	Что меняем / проверяем	Ответственный	Срок

Как считать пять ключевых цифр

Сначала запишите определения. Один и тот же термин должен означать одно и то же для всей команды.

Версия:

Лидов поступило

число новых обращений за период

Считайте человека или компанию один раз, даже если было несколько сообщений.

Доля квалифицированных

квалифицировано ÷ лидов поступило × 100%

До отчёта запишите обязательные критерии квалификации.

Встречи или КП

состоявшиеся встречи ИЛИ отправленные КП

Выберите одно главное событие. Если нужны оба, ведите две строки и не складывайте их.

Доля подписанных договоров

подписано ÷ встреч или КП × 100%

Знаменатель должен соответствовать выбранному событию предыдущего этапа.

Доля успешных сделок

успешно закрыто ÷ подписано × 100%

Запишите, что означает успех: оплата, отгрузка или признанная выручка.

Сквозная конверсия

успешно закрыто ÷ лидов поступило × 100%

Сравнивайте одну группу лидов, а не два снимка разных периодов.

Выполнение плана

фактическая выручка ÷ плановая выручка × 100%

План и факт должны иметь один период, валюту и правило признания продажи.

Средний чек

выручка успешных сделок ÷ число успешных сделок

Не смешивайте сумму договора, оплату и признанную выручку.

Наши правила

Критерии квалификации

Главное событие: встреча или КП

Когда сделка считается успешной