

Разработка.
Реклама.
Поддержка.
[amoCRM. Дашборд](#)
RPA



© 2020 Copyright БИЗНЕС И СОФТ



Почему ДАШБОРД, а не отчет?

Дашборд (информационная панель) – это визуальное представление наиболее важной информации, сгруппированной по смыслу на одном экране так, чтобы ее можно было легко понять.

Что делает отчет ДАШБОРДОМ:

1. Отображение данных в реальном времени. Обновление происходит автоматически, без участия пользователя
2. Дашборд состоит из нескольких блоков/модулей, которые позволяют более полно видеть текущую ситуацию и принимать качественные управленческие и оперативные решения
3. Информация представлена максимально наглядно и понятно. Для реализации используются различные виды графиков, диаграмм, выделения цветом.
4. Вся нужная информация компактная и представлена на одном экране.

Каждый дашборд – это отчет, но не каждый отчет – это дашборд!



5 вопросов при создании ДАШБОРДа:



КТО будет смотреть на информационную панель? Собственник? Менеджмент среднего звена? Генеральный директор?



ЧТО за ключевые показатели необходимы вашей аудитории? За что они ответственны в компании? Что за данные необходимы для создания этих ключевых показателей?



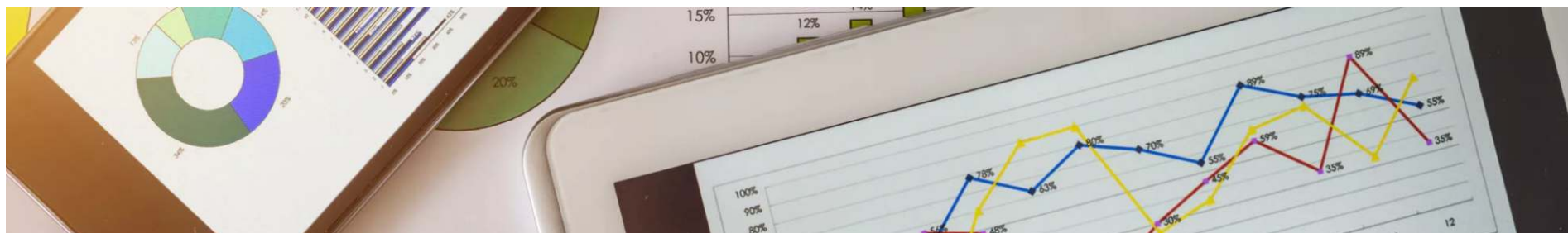
ГДЕ будет наша аудитория просматривать информационную панель? На рабочем столе? Мобильное устройство? Распечатанные на бумаге слайды?



КАК часто будет аудитория смотреть дашборд? Ежемесячно или каждый день? Необходимы ли масштабные изменения программы из-за подобной информационной панели?



ПОЧЕМУ этой аудитории нужна информационная панель управления? Есть ли на сегодня отчеты или документы, которые заменяют ее? Кому она сэкономит время или деньги?



Кому нужен ДАШБОРД:

Владельцу бизнеса

На дашборд выведены ключевые показатели, которые отражают состояние бизнеса.



Руководителю отдела продаж

Позволяет вовремя увидеть проблемные сделки, распознать неэффективных менеджеров и откорректировать стратегию продаж.



Менеджеру отдела продаж

Дает возможность оценить свою эффективность



Какие стандартные показатели можно вывести:

Плановые показатели:

- ◆ Выполнение плана в фактическом и процентном соотношении
- ◆ Сумма, которая осталась для выполнения план
- ◆ Общая сумма закрытых сделок с показателем разницы прошлого периода

Показатели конверсии:

- ◆ Конверсия в успешно с показателем разницы прошлого периода
- ◆ Конверсия в определенный этап
- ◆ Причины закрытия нереализованных сделок

Анализ сделок:

- ◆ Средний чек с показателем разницы прошлого периода
- ◆ Каналы продаж по количеству и в процентном соотношении
- ◆ Список зависших сделок (по дням в работе или этапе)
- ◆ Количество новых сделок с показателем разницы прошлого период
- ◆ Сводные данные по полю сделок

Показатели по сотруднику:

- ◆ Выполнение плана в процентном соотношении
- ◆ Сумма закрытых сделок / Сумма, которую осталось закрыть для выполнения плана
- ◆ Сумма сделок в работе
- ◆ Количество закрытых сделок/ количество новых сделок
- ◆ Средний чек
- ◆ Данные из дополнительных полей карточки сделки;
- ◆ Конверсия в успешно
- ◆ Конверсия в определенный этап
- ◆ Информация по выполненным задачам (Отправить КП, Выставить счет и др)
- ◆ Количество зависших сделок, сделок без задач
- ◆ Количество входящих звонков по сотруднику в сравнении со средним/с предыдущим периодом
- ◆ Количество исходящих звонков по сотруднику в сравнении со средним/с предыдущим периодом



Форматы отображения данных в ДАШБОРДЕ:

Таблица - показатели исполнения плана в разрезе менеджеров, показатели конверсии

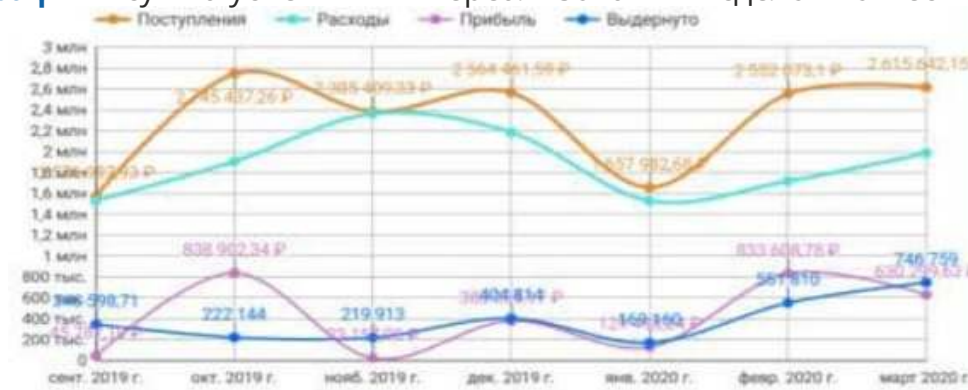
Пользователь	Выполнение плана	Успешные +	Кол-во успешных	Осталось	В работе	Средний чек	Проблемные	Страйк
1. Иван Пришвин	73 %	584 354	9	215 655	702 300	64 928	88	0
2. Иван Пришвин	26 %	206 843	7	593 166	25 005 7...	29 549	44	0
3. Иван Пришвин	24 %	190 316	9	609 693	902 456	21 146	33	0
4. Иван Пришвин	83 %	165 376	4	34 632	443 160	41 344	9	0
5. Иван Пришвин	86 %	85 848	3	14 156	233 054	28 616	35	0

Столбчатая диаграмма -

количество входящих и исходящих звонков, закрытых сделок, отказов



График - сумма успешных и нереализованных сделок по месяцам



Круговая диаграмма -

каналы продаж, причины отказов



Список - топ зависших сделок, топ крупных сделок

ТОП 10 зависших сделок / крупных сделок:

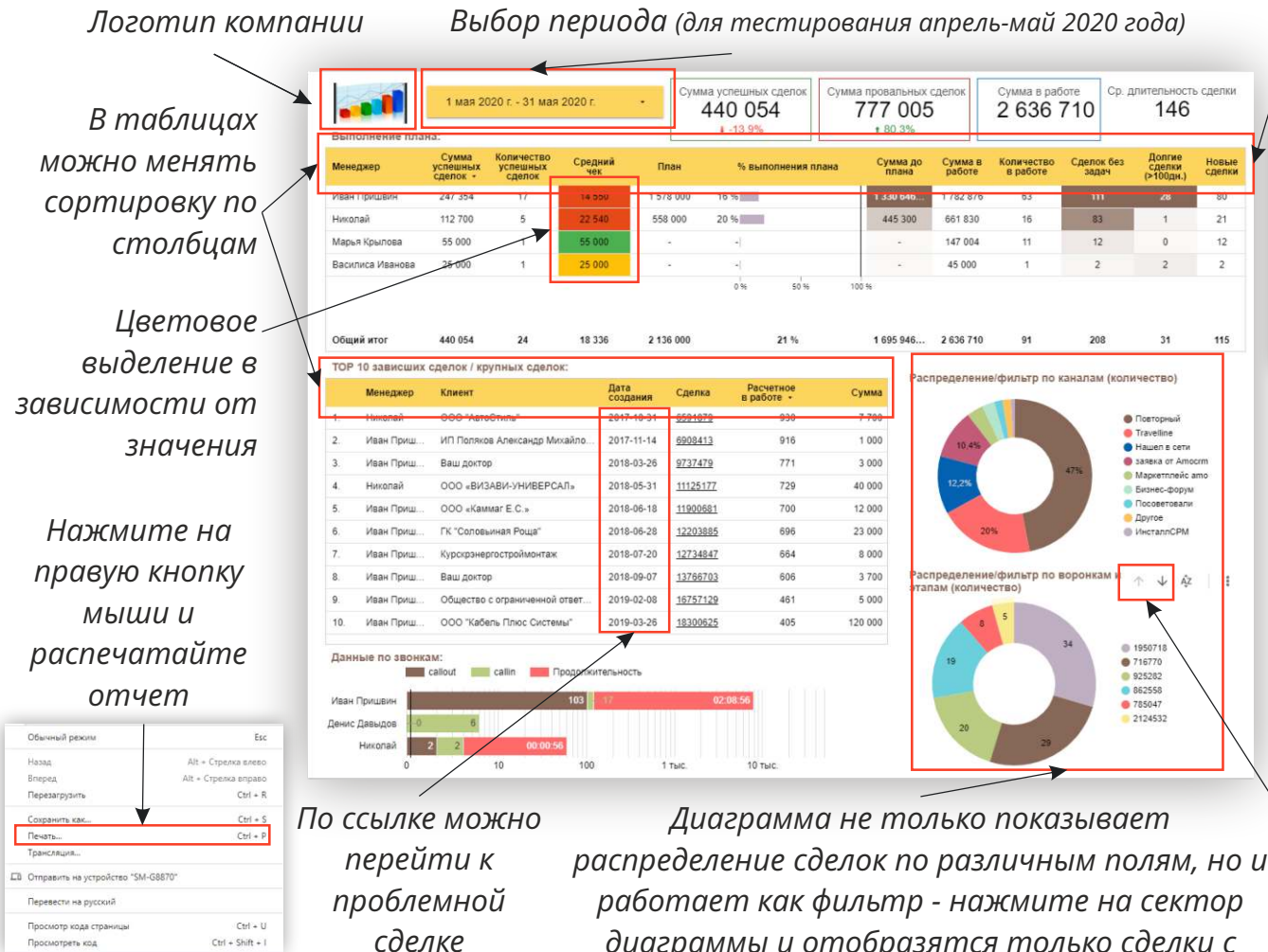
Менеджер	Клиент	Дата создания	Сделка	Расчетное в работе	Сумма
1. Иван Пришвин	ГК "Соловьиная Роша"	2018-06-28	<u>12203885</u>	686	23 000
2. Иван Пришвин	Курскрэнегостроймонтаж	2018-07-20	<u>12734847</u>	664	58 000
3. Иван Пришвин	Общество с ограниченной ответстве...	2019-02-08	<u>16757129</u>	461	5 000
4. Иван Пришвин	ООО "Кабель Плюс Системы"	2019-03-26	<u>18300625</u>	415	120 000
5. Иван Пришвин	КИРИЛЛИЦА	2019-04-15	<u>18893095</u>	395	55 800

Значение - средний чек, сумма закрытых сделок, количество

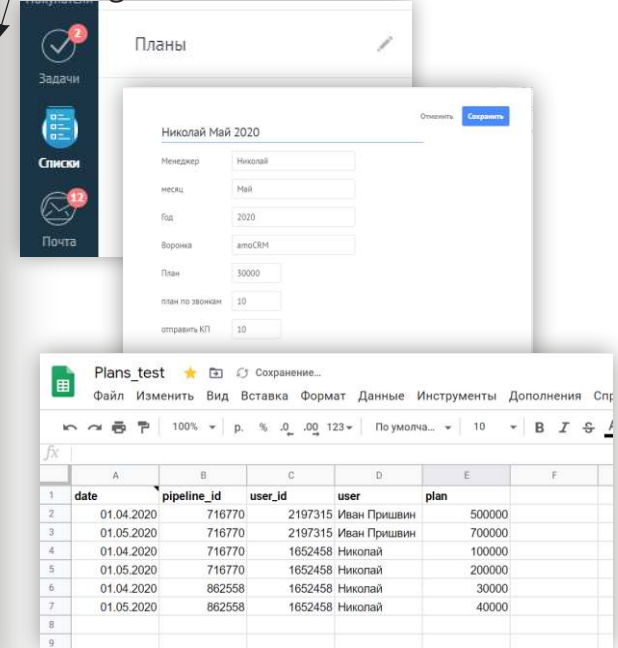
Сумма успешных сделок
368 000
↑ 338.1%

Узнайте лучше возможности ДАШБОРДА на тестовом примере:

<https://datastudio.google.com/u/0/reporting/4cfcfe3-488d-4ac8-b925-33a9cd0782ac/page/kNgPB>



Плановые показатели можно задавать в amoCRM через Списки или в GoogleSheet

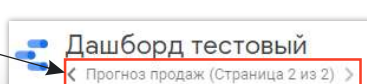


Разверните/отфильтруйте записи выбранной воронки по этапам

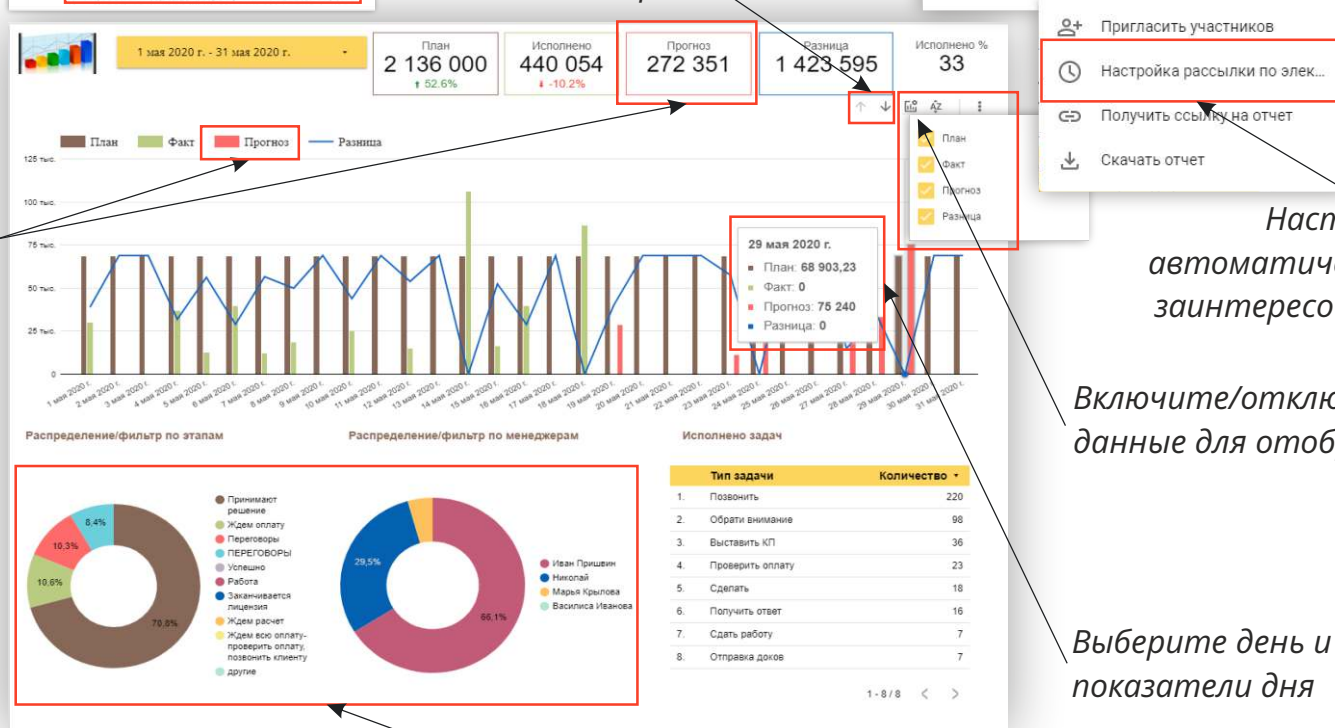
Расширьте возможности ДАШБОРДА прогнозом продаж:

<https://datastudio.google.com/u/0/reporting/4cfcfde3-488d-4ac8-b925-33a9cd0782ac/page/kNgPB>

Перейдите ко второй
странице отчета



Разверните данные выбранного
дня по менеджерам



Добавьте прогнозные
данные и получите прогноз
продаж:

1 способ: добавьте новые
поля к сделке - Вероятность
завершения (в %) и
Прогнозная дата (сдвиг в
днях). Настройте
автоматическое изменение
при смене этапа.

2 способ: в GoogleSheet
задайте для каждого этапа
воронки Вероятность
завершения и Прогнозная
дата.

Оцените плановые и фактические показатели в разрезе менеджеров
и этапов

Настройте
автоматическую рассылку
заинтересованным лицам

Включите/отключите
данные для отображения

Выберите день и посмотрите
показатели дня

Этапы настройки ДАШБОРДА:

1. **Согласование** аудитории, целей и показателей
2. **Уточнение** методики расчета показателей
3. При необходимости выводить нестандартные показатели - **доработка** выгрузки данных из amoCRM
4. Настройка **визуализации**: подбор формата отображения данных, размещения и цветового выделения
5. **Тестовый** запуск
6. **Корректировка** внешнего отображения при необходимости
7. **Работа** в реальном времени

Вы можете протестировать образец ДАШБОРДА на своих реальных данных в течение 10 дней бесплатно



Создайте свой ДАШБОРД!

