

Разработка.  
Реклама.  
Поддержка.  
[атоCRM. 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



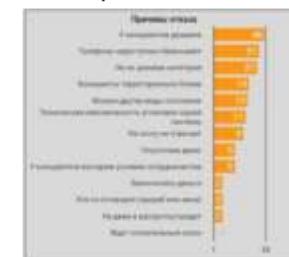
## Форматы отображения данных в ДАШБОРДЕ:

**Таблица** - показатели исполнения плана в разрезе менеджеров, показатели конверсии

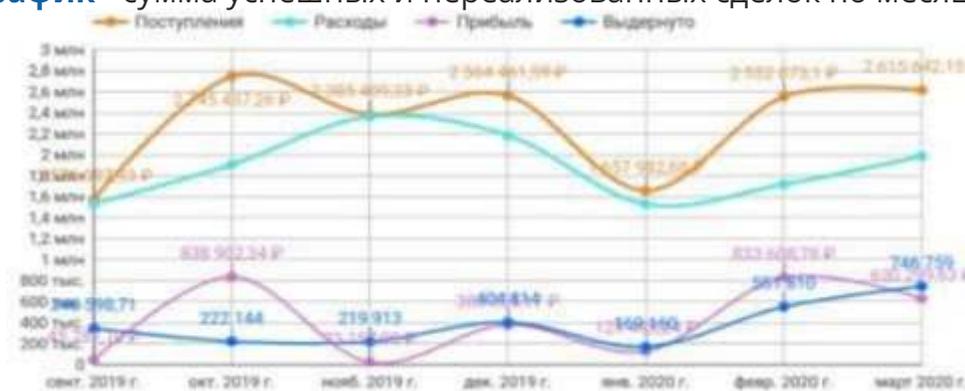
Пользователь	Выполнение плана	Успешные *	Кол-во успешных	Осталось	В работе	Средний чек	Проблемные	Страйк
1. Иван Пришвин	73 %	584 354	9	215 655	702 300	64 928	88	0
2. Александр Соловьев	26 %	206 843	7	593 166	25 005 7...	29 549	44	0
3. Александр Соловьев	24 %	190 316	9	609 693	902 456	21 146	33	0
4.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

**Столбчатая диаграмма** -

количество входящих и исходящих звонков, закрытых сделок, отказов

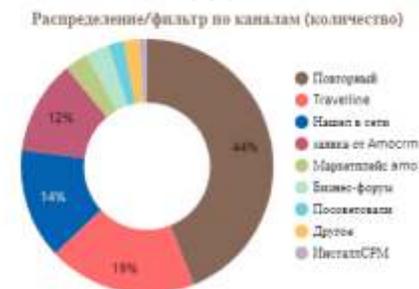


**График** - сумма успешных и нереализованных сделок по месяцам



**Круговая диаграмма** -

каналы продаж, причины отказов



**Список** - топ зависших сделок, топ крупных сделок

TOP 10 зависших сделок / крупных сделок:

Менеджер	Клиент	Дата создания	Сделка	Расчетное в работе *	Сумма
1. Иван Пришвин	ГК "Соловьяная Рожа"	2018-06-28	12203885	686	23 000
2. Иван Пришвин	Курсарэнергостройонтаж	2018-07-20	12734847	664	58 000
3. Иван Пришвин	Общество с ограниченной ответстве...	2019-02-08	16757129	461	5 000
4. Иван Пришвин	ООО "Кабель Плюс Системы"	2019-03-26	18300625	415	120 000
5. Иван Пришвин	КРИПТИЦА	2019-04-15	18893095	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/4cfcfd3-488d-4ac8-b925-33a9cd0782ac/page/kNgPB>

Логотип компании

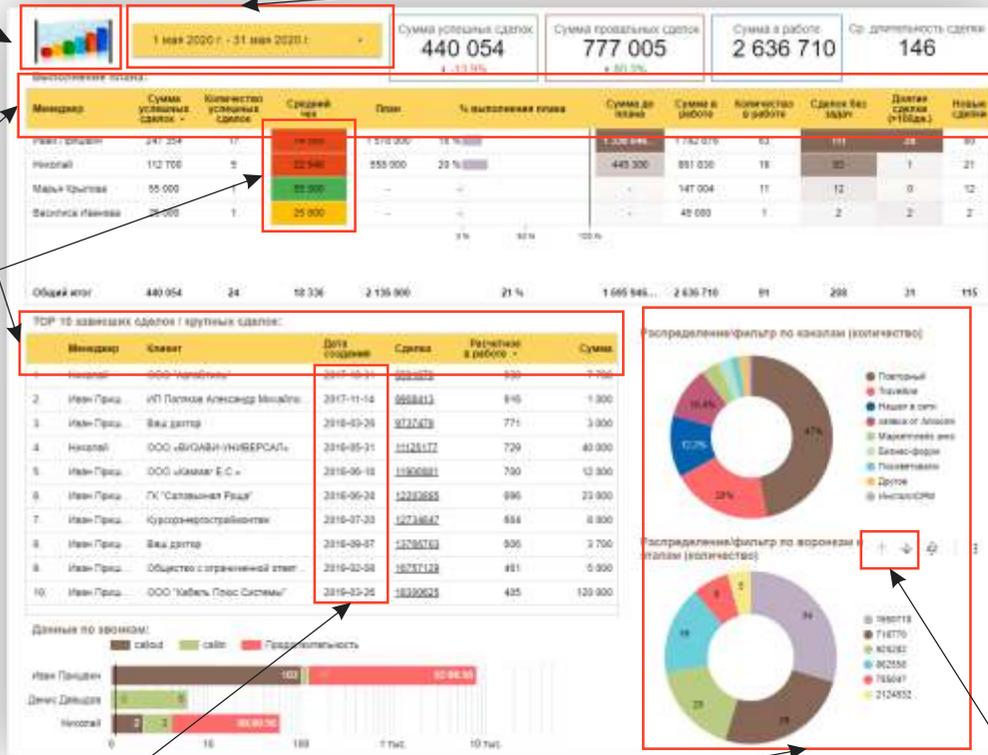
Выбор периода (для тестирования апрель-май 2020 года)

Плановые показатели можно задавать в amoCRM через Списки или в GoogleSheet

В таблицах можно менять сортировку по столбцам

Цветовое выделение в зависимости от значения

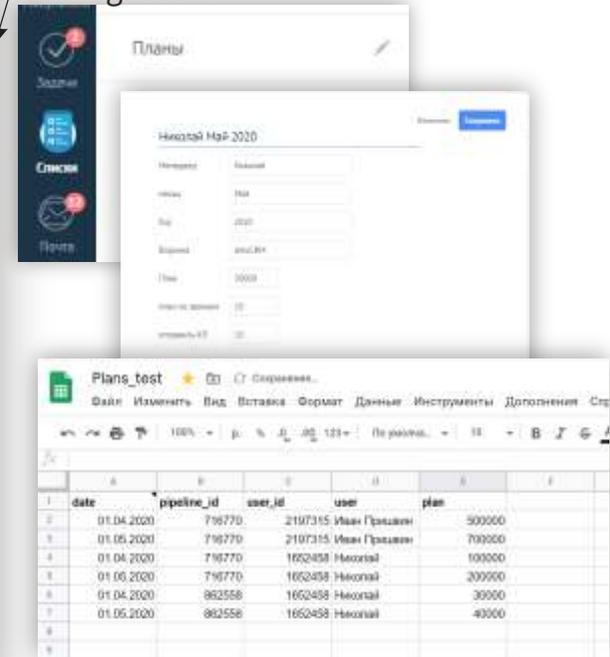
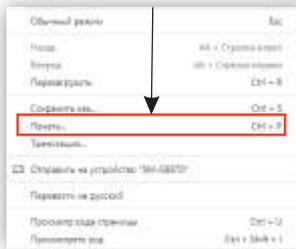
Нажмите на правую кнопку мыши и распечатайте отчет



По ссылке можно перейти к проблемной сделке

Диаграмма не только показывает распределение сделок по различным полям, но и работает как фильтр - нажмите на сектор диаграммы и отобразятся только сделки с этим параметром

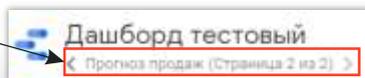
Разверните/отфильтруйте записи выбранной воронки по этапам



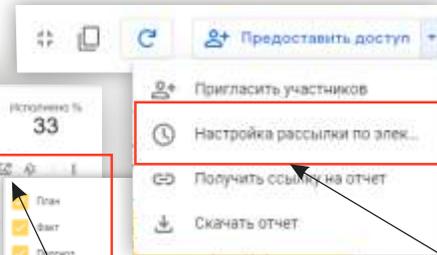
## Расширьте возможности ДАШБОРДА прогнозом продаж:

<https://datastudio.google.com/u/0/reporting/4cfcfd3-488d-4ac8-b925-33a9cd0782ac/page/kNgPB>

Перейдите ко второй странице отчета



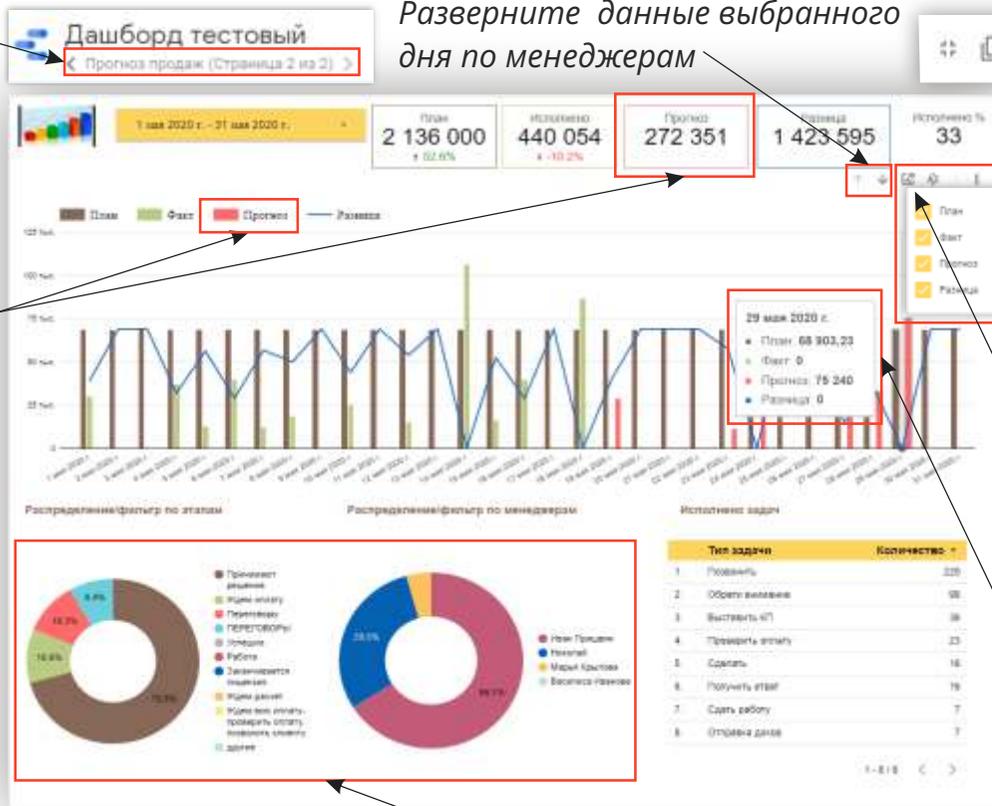
Разверните данные выбранного дня по менеджерам



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.



Настройте автоматическую рассылку заинтересованным лицам

Включите/отключите данные для отображения

Выберите день и посмотрите показатели дня

Оцените плановые и фактические показатели в разрезе менеджеров и этапов

## 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

**Стоимость настройки стандартного ДАШБОРДА - 20 000 руб. первый год, 10 000 руб. последующие**  
**Стоимость доработки - от 5 000 руб.**

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



## Создайте свой ДАШБОРД!

