



Щотижневий CRM Звіт

Період: 8-14 травня 2025

Згенеровано: 15 травня 2025, 09:00



Ключові Метрики

Загальна Воронка

- Нові ліди: 47 (+12% до попереднього тижня)
- Кваліфіковані ліди: 32 (68% конверсія)
- Демо/Зустрічі: 18 (56% конверсія)
- Закриті угоди: 8 (44% конверсія)
- Загальна конверсія: 17% (покращення на 2%)

Фінансові Показники

- Загальний дохід: \$24,500
- Середній чек: \$3,062
- Pipeline Value: \$89,500
- Прогноз на наступний тиждень: \$28,000



Аналіз Команди

Топ Менеджери

1. Анна Коваленко

- Закриті угоди: 3 (\$9,500)
- Активність: 24 дзвінки, 18 емейлів
- Конверсія: 75%

2. Максим Петренко

- Закриті угоди: 2 (\$7,800)
- Активність: 31 дзвінок, 15 емейлів
- Конверсія: 40%

3. Олег Сидоренко

- Закриті угоди: 2 (\$5,200)
- Активність: 19 дзвінків, 22 емейли
- Конверсія: 50%

Потребують уваги

- **Ірина Мельник:** Низька активність (8 дзвінків), 0 закритих угод
 - **Василь Іваненко:** Висока активність (35 дзвінків), але низька конверсія (15%)
-

Аналіз Pipeline

Проблемні Етапи

1. **"Кваліфікація"** - втрачається 32% лідів
 - Основна причина: Неповна інформація про потреби
 - Середній час на етапі: 4.2 дні (норма 2-3 дні)
2. **"Переговори"** - втрачається 56% угод
 - Основна причина: Питання ціни/бюджету
 - Потрібно покращити презентацію цінності

Успішні Сегменти

- **Малий бізнес (до 50 осіб):** 89% конверсія
 - **ІТ компанії:** 67% конверсія
 - **Повторні клієнти:** 95% конверсія
-

AI Рекомендації

Терміново (цей тиждень)

1. **Покращити кваліфікацію лідів**
 - Створити чек-лист питань для першого дзвінка
 - Навчити команду техніці BANT кваліфікації
 - Впровадити автоматичне скорінг лідів
2. **Оптимізувати роботу Василя Іваненка**
 - Персональний коучінг по питаннях closing
 - Аналіз його найближчих 5 демо
 - Можливе перенаправлення на nurturing

Середньострокові (наступний місяць)

1. **Автоматизувати follow-up**
 - Налаштувати 5 автоматичних емейлів для етапу "Переговори"
 - Створити SMS послідовність для холодних лідів

- Впровадити переусвідомлення через LinkedIn

2. Покращити роботу з корпоративними клієнтами

- Розробити окрему воронку для B2B
- Створити кейси успіху
- Налаштувати ABM підхід для топ 20 prospects

Довгострокові (квартал)

1. Впровадити Lead Scoring

- Інтеграція з поведінковими даними
- Машинне навчання для прогнозування конверсії
- Автоматичне розподілення по менеджерах

Цілі на Наступний Тиждень

КРІ цілі

- ☐ Збільшити кількість нових лідів до 55
- ☐ Досягти конверсії 20% (загальної)
- ☐ Закрити мінімум 10 угод
- ☐ Досягти доходу \$30,000

Командні цілі

- ☐ Провести тренінг по кваліфікації лідів (середа)
- ☐ Впровадити новий скрипт для follow-up
- ☐ Оптимізувати розподіл лідів між менеджерами
- ☐ Налаштувати A/B тест емейл послідовностей

План Дій

Понеділок

- Командна зустріч: розбір слабких місць
- Запуск нового скрипту кваліфікації

Вівторок

- Персональна робота з Василем
- Оптимізація воронки для малого бізнесу

Середа

- Тренінг команди по closing технікам
- Аналіз найуспішніших кейсів Анни

Четвер-П'ятниця

- Моніторинг нових процесів
- Підготовка до наступного тижня

Insights від AI

Ключове відкриття: Найвища конверсія спостерігається у лідів, які взаємодіяли з 3+ каналами комунікації в перші 48 годин. Рекомендую інтенсифікувати мультиканальний approach.

Прогноз: При впровадженні рекомендацій очікується збільшення конверсії на 15% протягом 3 тижнів та зростання доходу на 25% за місяць.

Контакти для Питань

Система: GHJ + ChatGPT Analytics

Наступний звіт: 22 травня 2025

Технічна підтримка: support@company.com