



Achilles Analytics

AI-АНАЛИТИКА ДЛЯ CRM

ЧЕК-ЛИСТ РУКОВОДИТЕЛЯ

12 отчётов, которые РОП должен смотреть **каждое утро**

10 минут до планёрки вместо трёх часов с Excel в пятницу. Что проверять, где норма и какие цифры - красный флаг, требующий действий сегодня.

Почему утро, а не пятница

Большинство руководителей смотрят отчёты раз в неделю, когда потери уже случились: лид остыл во вторник, а вы узнали в пятницу. Эти 12 проверок занимают 10 минут утром и позволяют чинить проблемы в тот же день. Первые 6 - ежедневные, вторые 6 достаточно смотреть 2-3 раза в неделю.

01 Новые лиды за вчера - сколько и откуда

Количество новых обращений по каждому источнику против среднего за 2 недели.

■ **Красный флаг:** любой канал просел больше чем на треть - проверьте рекламу, сайт и телефонию сегодня, а не в конце месяца.

02 Необработанные лиды старше 24 часов

Заявки без первого звонка или ответа. Конверсия лида падает в разы уже после первого часа ожидания.

■ **Красный флаг:** больше 10% вчерашних лидов не тронуты - разберите на планёрке поимённо.

03 Пропущенные звонки за вчера

Сколько входящих не принято, кем и в какое время. Пропущенный звонок - это лид, за который вы уже заплатили.

■ **Красный флаг:** пропущено больше 5% или у одного менеджера пропуски повторяются в одни и те же часы.

04 Активность каждого менеджера за вчера

Звонки, сообщения, задачи, движения по сделкам - по каждому человеку.

■ **Красный флаг:** активность упала вдвое без отпуска и больничного - поговорите сегодня: выгорание и «тихий уход» видны сначала в цифрах.

05 Сделки без задач и с просроченными задачами

Сделка без следующего шага - это сделка, над которой никто не работает.

■ **Красный флаг:** у менеджера больше 5 сделок без задач - лиды «протухают» молча.

06 Зависшие сделки по этапам

Сделки, стоящие на этапе дольше нормы (у каждого этапа она своя: КП - 2-3 дня, не 11).

■ **Красный флаг:** сделка с крупным чеком висит на «КП отправлено» больше 3 дней - follow-up сегодня.

2-3 раза в неделю

Эти отчёты не меняются за день, но раз в 2-3 дня по ним видно тренд, пока его ещё можно развернуть.

07 Конверсия ключевого этапа за неделю

Один этап, где у вас исторически теряется больше всего клиентов (обычно после КП или первой встречи).

■ **Красный флаг:** минус 5 процентных пунктов к прошлой неделе - слушайте звонки этого этапа.

08 Причины отказов

Не «сколько отказов», а почему: цена, конкурент, «подумаю», недозвон. Отказы без причины - отдельный грех.

■ **Красный флаг:** одна причина растёт две недели подряд или больше 20% отказов «без причины».

09 План-факт месяца в темпе (run rate)

Не «сколько сделали», а «успеваем ли к концу месяца при текущем темпе».

■ **Красный флаг:** темп ниже 90% плана к 10-му числу - усиливать сейчас, в последнюю неделю уже поздно.

10 Средний чек за неделю

По отделу и по каждому менеджеру отдельно.

■ **Красный флаг:** чек падает при том же числе сделок - проверьте, кто и какие скидки раздаёт.

11 Выручка по менеджерам

Кто делает результат, а кто при том же количестве лидов приносит втрое меньше.

■ **Красный флаг:** разрыв больше чем в 3 раза при равных лидах - дело в скриптах, отправьте слабых слушать звонки сильного.

12 Качество разговоров (балл ОКК)

Средний балл звонков по чек-листу: приветствие, потребность, возражения, следующий шаг.

■ **Красный флаг:** балл отдела просел за неделю или один критерий упал у всех - деградировал скрипт.

Все 12 отчётов - в одном дашборде

Achilles Analytics собирает эти отчёты из вашей CRM автоматически и обновляет каждые 30 минут. AI-агент Ахиллес сам подсвечивает красные флаги, а звонки оценивает по чек-листу без прослушивания. Подключение за 30 минут, 3 дня бесплатно, без карты.

ai.achilles.bz