

Операционная воронка

Воронка показывает **путь клиента**: сколько людей написали → сколько дошли до сделки → сколько купили. На каждом шаге людей становится меньше — отсюда форма воронки.

Сверху карточки — три итога за период: **всего диалогов, сделок в успехе и сообщений** (со средним числом сообщений на успешную сделку).

Шаги воронки

Шаг	Что означает
Всего диалогов	Все переписки за период
Завели сделку	По скольким переписка переросла в сделку в CRM
Целевые	Сделки за вычетом «мусора»: спама, дублей, ошибочных обращений
В работе	Целевые сделки, которые ещё не закрыты — с ними можно работать
Продажа	Целевые сделки, закончившиеся оплатой
Отказов	Целевые сделки, закончившиеся отказом

Проверка на честность: **Целевые = В работе + Продажа + Отказов**. Каждая целевая сделка находится ровно в одном из трёх состояний, ничего не считается дважды.

Внизу карточка сама подсказывает «**главную просадку**» — между какими шагами теряется больше всего клиентов.

Как читать разрывы между шагами

- **Диалоги → Завели сделку**. Большой разрыв = много переписок ни во что не выливается (вопросы «сколько стоит» без продолжения, спам, неотвечившие).
- **Завели сделку → Целевые**. Разрыв = сколько обращений оказалось мусором. Если мусора много — проблема в рекламе (приводит не тех людей).

- **Внутри целевых.** Много «в работе» — есть с кем работать; много «отказов» — смотрите карточку «Отказы целевых лидов», почему теряем.

Пример

407 диалогов → 270 сделок → 270 целевых → 52 в работе, 47 продаж, 170 отказов. Подсказка внизу: «Главная просадка: Целевые → В работе — теряем 81%». Читается так: обращения хорошие (мусора нет), но два из трёх целевых клиентов уже получили отказ — причины смотрим в карточке отказов.

Версия #1

Admin создал 2026-07-09 18:00:26 UTC

Admin обновил 2026-07-09 18:00:26 UTC