

Отказы целевых лидов

Карточка отвечает на вопрос: **сколько денег мы потеряли на отказах и почему.**

Что считается

Берутся целевые сделки за период, закончившиеся отказом (спам и дубли сюда не входят — таких «клиентов» и не было). По каждой известна причина отказа и сумма. Карточка складывает потери по причинам и делит их на два вида.

Два вида отказов — это главное

Вид	Причины	Как относиться
Управляемые (вина отдела)	«Не отвечает более 3-х раз», «Выбрал других»	Потеря по вине отдела продаж. Этих клиентов можно было спасти — ответить вовремя, дожать.
Объективные	«Хочет, но не сейчас», «Нет у нас услуги», «Целевой, но нет потребности», «Не подходит график», «Больше не звонить»	Потеря не по нашей вине — повлиять было трудно.

Три суммы сверху

- **Управляемые** — деньги, которые упустил отдел продаж. **Главная цифра карточки:** её можно вернуть, улучшив работу менеджеров.
- **Объективные** — потери, на которые мы повлиять не могли.
- **Всего целевых** — общая сумма потерь по целевым отказам.

По каждой причине видно, сколько было таких отказов и на какую сумму.

Пример

Всего потеряно 412 560 ₹ на 170 отказах. Управляемые — 127 613 ₹, и почти всё это одна причина: «Не отвечает более 3-х раз» — 60 клиентов на 111 197 ₹. Читается так: больше ста

тысяч ушло просто потому, что клиентам не ответили. Это самая дешёвая точка роста: не нужен ни новый бюджет, ни новые люди — нужно отвечать.

Версия #1

Admin создал 2026-07-09 18:00:27 UTC

Admin обновил 2026-07-09 18:00:27 UTC