

Потенциально потерянная выручка

Список клиентов, которых **можно потерять прямо сейчас**, потому что менеджер вовремя не вышел на связь. Их ещё можно спасти — для этого карточка и существует.

Как клиент сюда попадает

В CRM менеджеры ставят себе задачи: «позвонить клиенту завтра в 15:00», «отправить счёт». Если задача **просрочена** (время прошло, задача не закрыта) — клиент попадает в этот список.

Что показывается

- Три цифры сверху: **клиентов в риске**, **сумма на кону** (бюджет их сделок — деньги, которые можно потерять из-за забытых касаний) и **сколько задач просрочено**.
- **«Кому срочно позвонить»** — список: задача, клиент, ответственный менеджер, на сколько просрочена, сумма сделки.
- Переключатель **«Сумма / Количество»** — сортировать список по деньгам или по числу просрочек.

Список живёт сам: если менеджер уже связался с клиентом и закрыл задачу в CRM — клиент вскоре пропадёт из списка. Под списком видно, на какой момент показаны данные.

Как пользоваться

Это **оперативный список на сегодня**, а не аналитика за период:

1. Связаться с клиентами из списка в первую очередь — чем дольше просрочка, тем срочнее.
2. Смотреть, у кого из менеджеров системно копят просрочки, и разбираться почему: перегружен, забывает, не пользуется задачами.

Пример

1 клиент в риске, на кону 5 184 ₽, просрочено 3 задачи. Немного — но каждая строка списка это живой клиент, который ждал звонка и не дождался. Позвонить сегодня — почти наверняка спасти сделку.

Оговорка

Список видит только тех клиентов, по которым менеджер **поставил задачу в CRM**. Если задача не ставилась вовсе — клиент сюда не попадёт, хотя тоже может быть забыт. Поэтому дисциплина «на каждого клиента — следующий шаг с датой» делает эту карточку по-настоящему полезной.

Версия #1

Admin создал 2026-07-09 18:00:27 UTC

Admin обновил 2026-07-09 18:00:27 UTC