

# Рейтинг менеджеров

Таблица сравнивает менеджеров между собой за выбранный период. Переключатель «На странице» справа сверху меняет, сколько строк показывать.

## Колонки

Колонка	Что означает
Диалогов	Сколько переписок вёл менеджер
Сообщений	Сколько сообщений в его переписках
Скрипт	Насколько менеджер выполняет обязательные шаги разговора: выявить потребность, назвать цену, предложить запись
Дожим	Насколько хорошо отвечает на сомнения клиентов («дорого», «подумаю») и доводит до решения
Продажи	Сколько его сделок закончились оплатой
Оценка	Итоговый балл менеджера по качеству работы
Δ нед.	Как оценка изменилась по сравнению с прошлой неделей: ▲ выросла, ▼ упала

## Как диалог закрепляется за менеджером

Переписку могли вести несколько сотрудников — диалог засчитывается тому, кто написал в нём больше всех сообщений. Переписки, где ни один сотрудник не ответил, ни за кем не закрепляются.

## Как пользоваться

- **Объём против результата.** Сравните «Диалогов» с «Продажами»: у одного менеджера 68 переписок и 20 продаж, у другого 46 и 6 — разница в отдаче видна сразу, независимо от загрузки.

- **Качество.** Низкий «Скрипт» при нормальном объёме — менеджер торопится и пропускает шаги; низкий «Дожим» — сдаётся при первом «дорого». И то и другое лечится обучением, конкретные примеры — в разборах его переписок.
  - **Δ нед.** подсказывает, на кого обратить внимание на этой неделе: у кого оценка падает — поговорить, у кого растёт — отметить.
- 

Версия #1

Admin создал 2026-07-09 18:00:29 UTC

Admin обновил 2026-07-09 18:00:29 UTC