

# Главные цифры сверху

Верхний ряд из четырёх плиток на экране «Аналитика» — самое важное за выбранный период. Плитки видны с любой вкладки.

Плитка	Что это
<b>Потерянная выручка</b>	Деньги, которые за период прошли мимо: сумма сделок, упущенных по вине отдела — интерес не дожали, возражение не отработали, вовремя не перезвонили. Под цифрой — сравнение с прошлой неделей.
<b>Общее время звонков</b>	Сколько всего часов менеджеры провели на линии и сколько было звонков за период. Показывает загрузку отдела.
<b>Средняя скорость обработки</b>	Сколько в среднем минут проходит от новой заявки до первого звонка клиенту. Чем меньше — тем лучше.
<b>Общая оценка ОП</b>	Общий балл отдела продаж по шкале 0-10 (ОП — отдел продаж). Под цифрой — как изменился за неделю.

## На что смотреть

«**Потерянная выручка**» — главная цифра экрана: цена недоработок в деньгах. Что с ней делать, подсказывают две карточки ниже: «Потенциально потерянная выручка» (из каких ошибок сложилась сумма) и «Отказы целевых лидов» (кого ещё можно было спасти).

«**Средняя скорость обработки**» — самый чувствительный показатель. Клиент, оставивший заявку, ждёт звонка минуты, а не часы. Если среднее время растёт — часть горячих клиентов остывает, не дождавшись звонка.

«**Общее время звонков**» — справочная нагрузка. Полезно сравнивать с продажами: много часов на линии при малом числе продаж — разговоры длинные, но нерезультативные.

«**Общая оценка ОП**» — одна цифра «здоровья» отдела. Смотрите на динамику: растёт от недели к неделе — отдел работает лучше.

## Пример

«Потерянная выручка  $\text{₽ } 1\,248\,700$ , +24% к прошлой неделе». Читается так: за период отдел упустил больше миллиона, и потери выросли — идём в карточку «Потенциально потерянная выручка» разбираться, на каком этапе утекают деньги.

---

Версия #1

Admin создал 2026-07-09 18:00:18 UTC

Admin обновил 2026-07-09 18:00:18 UTC