

Оценка ОП (балл 0–10)

«ОП» — отдел продаж. Одна цифра **«Итог периода»** показывает общее «здоровье» отдела за выбранный период. Удобна, чтобы следить за динамикой: растёт от недели к неделе — отдел работает лучше. Рядом — короткий вердикт словами.

Из чего складывается

Четыре составляющие, каждая — по шкале от 0 до 10:

Составляющая	Что означает
Скорость	Как быстро менеджеры перезванивают по новой заявке
CRM	Насколько аккуратно заполнены карточки сделок: контакт, сумма, источник, услуга
Скрипт	Насколько менеджеры делают обязательные шаги разговора: выявляют потребность, называют цену, предлагают запись
Дожим	Насколько менеджеры справляются с сомнениями клиентов («дорого», «подумаю») и доводят до решения

У каждой составляющей видно, как она изменилась за неделю: ▲ выросла, ▼ упала. Итоговый балл — среднее этих составляющих.

Как пользоваться

- **Смотреть динамику**, а не абсолют: 7.1 → 7.4 за неделю — хороший знак.
- Если балл упал — посмотреть на четыре составляющие, **что именно** просело, и заняться этим в первую очередь.

Пример

Итог периода 7.4: скорость 6.8, CRM 8.4, скрипт 8.1, дожим 6.4. Сразу видно два узких места — скорость и дожим: менеджеры медленно перезванивают и сдаются при сомнениях клиента. Это первые темы для планёрки — и самый быстрый способ поднять общий балл.

Честная оговорка

Балл сравнивайте с самим собой в прошлом периоде, а не с «идеальной десяткой»: десятки не бывает даже у отличной команды.

Revision #1

Created 2026-07-09 18:00:20 UTC by Admin

Updated 2026-07-09 18:00:20 UTC by Admin