

Потенциально потерянная выручка

Карточка разбирает **на чём именно отдел теряет деньги** — по контролируемым причинам, то есть тем, на которые можно повлиять. Это расшифровка плитки «Потерянная выручка» сверху.

Что показывается

- Сверху — **«Утечка дня»**: общая сумма потерь за период, насколько она выше среднего и сколько было таких случаев (кейсов). Рядом — **главная причина** периода.
- **Четыре столбика** — из чего сложилась сумма. По каждой причине видно, сколько денег и сколько случаев.
- Переключатель **«Сумма / Количество»** — показывать в деньгах или в числе случаев.

Четыре причины потерь

Причина	Что за ней стоит
Не дожали заинтересованных	Клиент был готов, но менеджер не довёл до решения
Не отработали возражение	На сомнение клиента («дорого», «подумаю») не ответили убедительно
Не отправили материалы после звонка	Договорились прислать программу или счёт — и не прислали
Не связались вовремя	Обещали перезвонить и не перезвонили, клиент остыл

Внизу — вывод, на каком этапе основная утечка и сколько из потерянных клиентов были горячими (то есть уже готовыми купить).

Как пользоваться

Это карта, **куда бить в первую очередь**. Самый высокий столбик — самая дорогая недоработка. Обычно её лечит не бюджет и не новые люди, а дисциплина: дожимать, отвечать на возражения, вовремя присылать обещанное.

Пример

Утечка дня **₽ 1 248 700** на 47 случаях, и почти половина — **«Не дожали заинтересованных» (₽ 612 000, 49%, 18 случаев)**. Вывод внизу: основная утечка на этапе дожима, 30 из 47 случаев — горячие лиды. Читается так: больше полумиллиона ушло на клиентах, которые уже хотели купить, — их просто не довели до оплаты. Это первое, чем стоит заняться.

Версия #1

Admin создал 2026-07-09 18:00:20 UTC

Admin обновил 2026-07-09 18:00:20 UTC