

# Рейтинг менеджеров

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

## Колонки

Колонка	Что означает
<b>Звонков</b>	Сколько разговоров провёл менеджер
<b>Сообщений</b>	Сколько коротких сообщений отправил клиентам (Telegram, WhatsApp, SMS)
<b>Скрипт</b>	Насколько менеджер выполняет обязательные шаги разговора: выявить потребность, назвать цену, предложить запись
<b>Дожим</b>	Насколько хорошо отвечает на сомнения клиентов («дорого», «подумаю») и доводит до решения
<b>Продажи</b>	Сколько его сделок закончились оплатой
<b>Оценка</b>	Итоговый балл менеджера по качеству работы
<b>Δ нед.</b>	Как оценка изменилась по сравнению с прошлой неделей: ▲ выросла, ▼ упала

Строки отсортированы по итоговой оценке — сверху лучшие. Любую колонку можно нажать, чтобы отсортировать по ней.

## Как звонок закрепляется за менеджером

Звонок засчитывается тому сотруднику, кто его вёл — звонил клиенту или принял входящий.

## Как пользоваться

- **Объём против результата.** Сравнивайте «Звонков» с «Продажами»: у одного менеджера 52 звонка и 8 продаж, у другого 39 и мало — 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 звонков.
  - **Δ нед.** подсказывает, на кого обратить внимание на этой неделе: у кого оценка падает — поговорить, у кого растёт — отметить.
- 

Revision #1

Created 2026-07-09 18:00:21 UTC by Admin

Updated 2026-07-09 18:00:21 UTC by Admin