

Ежедневный отчет администратора СТАРАЕМСЯ КАЖДЫЙ ДЕНЬ ПРОДАТЬ КАЖДОМУ КЛИЕНТУ

- 👤👤 Количество клиентов за день -
- 👤👤 Количество пропусков\отсутствий
- 👤👤 Количество обращений
- 👤👤 Количество новых клиентов
- 👤👤 Количество отмененных занятий
- 👤👤 количество клиентов без оплаты

👤👤 *ПРОБНЫЕ НА ДЕНЬ:*

- ✅ Записаны: ⚠️
- ✅ Пришло: ⚠️
- ✅ Купило: ⚠️
- ✅ КОНВЕРСИЯ ИЗ ПРИХОДА В ПОКУПКУ: ! %
- ❌ Отказы с ПУ и причины отказов:
- 📝 Записаны ПУ на завтра: ⚠️

- ✅ ПЛАН/ФАКТ всего
- ✅ /ФАКТ сегодня: / ⚠️

3. Рекомендуемая модель оплаты (оптимум)

💰 Оклад

40 000 ₽

💰 KPI 1. Процент с выручки

Разделяем, чтобы администратор любил и первичку, и продления.

- 3% — с первичных продаж
- 2% — с продлений

Пример при 1 000 000 ₽:

- первичка 350 000 → 10 500 ₽
- продления 650 000 → 13 000 ₽

Итого: 23 500 ₽

💰 KPI 2. Конверсия заявок

Фиксируем реальный рычаг влияния.

- <25% → 0 ₽
 - 30% → 5 000 ₽
 - 35% → 8 000 ₽
 - 40% → 12 000 ₽
-

💰 KPI 3. Количество обработанных заявок

Чтобы администратор не боялся объёма.

- 70–99 → 0 ₽
 - 100–129 → 5 000 ₽
 - 130–150 → 10 000 ₽
-

💰 KPI 4. Сервис и сопровождение

Фикс за качество:

- без жалоб
- корректные переносы
- продления вовремя

💰 5 000 ₽

4. Итог при «нормальном» месяце

Допустим:

- 120 заявок
- конверсия 30%
- выручка 1 000 000 ₽

Расчёт:

- оклад: 40 000
- %: 23 500
- конверсия: 5 000
- объём заявок: 5 000
- сервис: 5 000

👉 Итого: ~78 500 ₽

5. Защита бизнеса

Чтобы KPI не раздувал ФОТ:

- <70 заявок → убираем KPI за объём
 - <25% конверсии → убираем KPI за конверсию
 - <80% плана → % режется на 0,5–1 п.п.
-

6. Почему схема «зайдёт»

- Администратор не зажат потолком
 - Видит: заявки → конверсия → деньги
 - Не забывает на продления
 - ФОТ $\approx$ 7–8% от выручки — комфортно
-

Если хочешь, следующим шагом могу:

- сделать простую формулу в Google Sheets
- помочь сформулировать это в регламент / оффер для администратора
- упростить схему до 3 KPI, если кажется перегруженной