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 забивает на продления
- ФОТ ≈ 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