

ВАЖНО: ежедневно заполнять отчет в конце рабочего дня.

По отчету рассчитывается заработная плата.

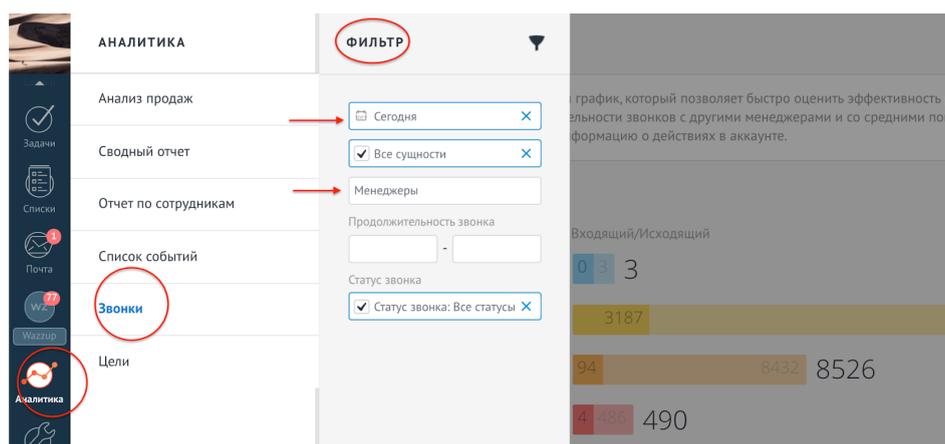
Открываем вкладку со своим именем.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1		АКТИВНОСТИ		ПЕРВИЧНОЕ ОБРАЩЕНИЕ				БАЗА			
2											
3		Дозвонов	Минут в линии	Менеджер взял в работу	Квал-ция пройдена	Встреча назначена	Встреча Пройдена	Сумма оплат	Менеджер взял в работу	Квал-ция пройдена	Встреч назначена
5	Июль										
6	01.07.23										
7	02.07.23	5		1	5	5	5	5			
8	03.07.23									5	
9	04.07.23										
10	05.07.23										
11	06.07.23	5	5	5							5
12	07.07.23										
13	08.07.23										
14	09.07.23										
15	НЕДЕЛЯ 1	10	5	6	5	5	5	5	5		10
16	10.07.23										

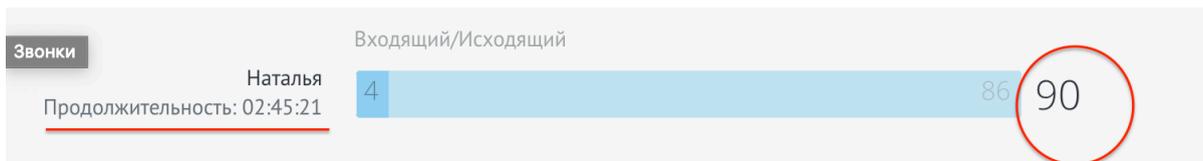
Количество звонков и разговорное время

Контролировать выполнение нормативов самостоятельно можно в АМО CRM:

Раздел "Аналитика" - "Звонки" - "Фильтр" - "Сегодня" - "Свое ФИО" и ОК

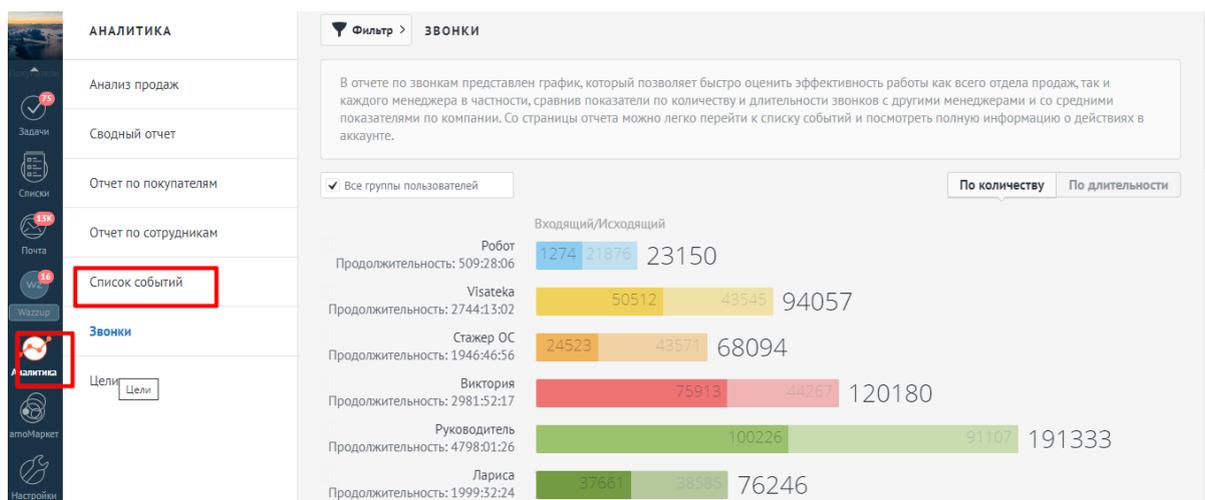


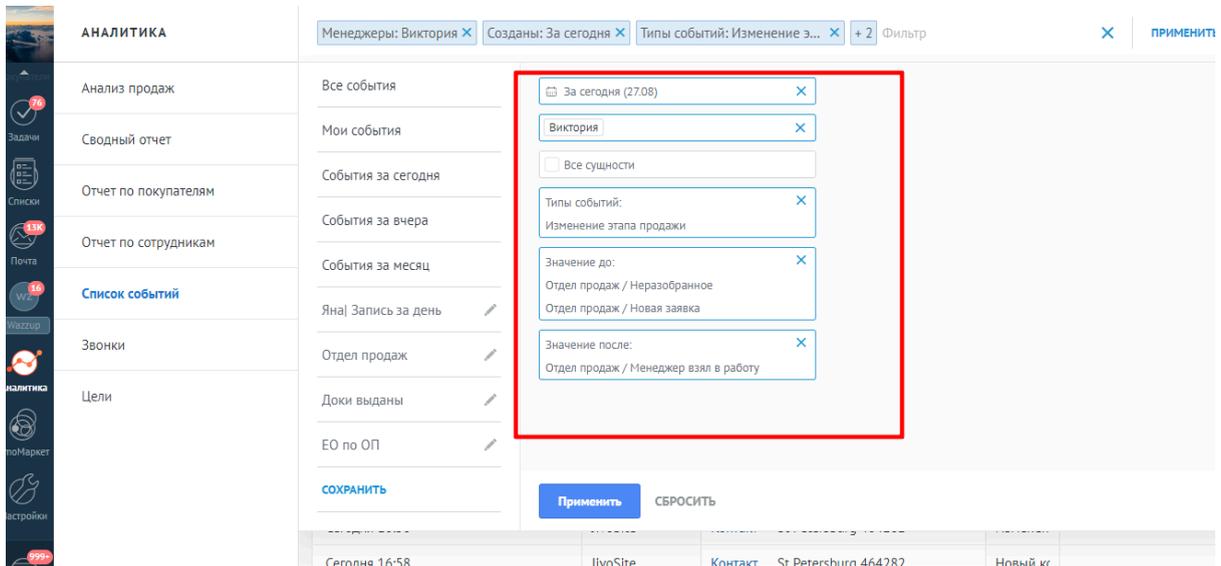
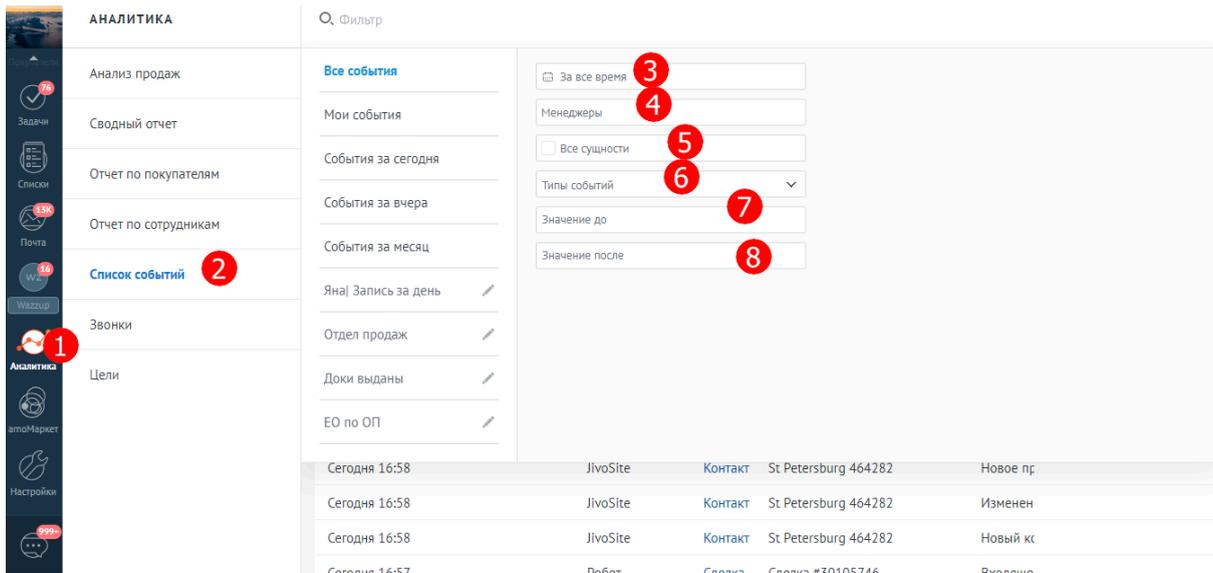
Продолжительность: 2 часа 45 минут- разговорное время, указываем в минутах $60+60+45= 165$ минут (165 записываем в отчете)



Как заполнить поле "Новый лид"

- 1) Заходите в раздел "Аналитика"
- 2) Выбираете "Список событий"
- 3) Нажимаете на поле Фильтр.
Выбираете "Сегодня"
- 4) Выбираете свое имя менеджера
- 5) Выбираете тип событий "Изменение этапа продажи"
- 6) Значение "ДО": Неразобранное и Новый лид получен
- 7) Значение "ПОСЛЕ" - Менеджер назначен (необходимая воронка, отчет которой мы заполняем)
- 8) "Применить"





Прежде чем поставить галочки в нужных этапах или типах действий, нажмите очистить, а затем поставьте галочки там, где нужно.

Менеджеры: Виктория × Типы событий: Изменение э... × Значение до: 2 × + 2 Фильтр 9 событий ×

АНАЛИТИКА

- Анализ продаж
- Сводный отчет
- Отчет по покупателям
- Отчет по сотрудникам
- Список событий**
- Звонки
- Цели

Все события

Мои события

События за сегодня

События за вчера

События за месяц

Янал Запись за день ✎

Отдел продаж ✎

Доки выданы ✎

ЕО по ОП ✎

СОХРАНИТЬ

18.08.2023 - Сегодня

Виктория

Выбрать все **Очистить**

Поиск

- ✓ Новый контакт
- ✓ Контакт удален
- ✓ Входящий звонок
- ✓ Изменение поля / Статус
- ✓ Изменение поля / Пол
- ✓ Изменение поля / Время
- ✓ Изменение поля / Причина отказа
- ✓ Изменение поля / Источник заявки
- ✓ Изменение поля / Кол-во паспортов

ОК ОТМЕНИТЬ

Менеджеры: Виктория × Типы событий: Изменение э... × Значение до: 2 × + 2 Фильтр **9 событий** ×

АНАЛИТИКА

- Анализ продаж
- Сводный отчет
- Отчет по покупателям
- Отчет по сотрудникам
- Список событий**
- Звонки
- Цели

ДАТА	АВТОР	ОБЪЕКТ	НАЗВАНИЕ	СОБЫ	ЗНАЧЕНИЕ ДО
22.08.2023 15:26	Виктория	Сделка	Сделка 79602804808	Изменен	Отдел продаж Новая заявка
22.08.2023 15:21	Виктория	Сделка	Сделка 79602804808	Изменен	Отдел продаж Новая заявка
22.08.2023 13:33	Виктория	Сделка	Новая заявка https://visateka.ru/	Изменен	Отдел продаж Новая заявка
22.08.2023 10:54	Виктория	Сделка	США	Изменен	Отдел продаж Новая заявка
21.08.2023 17:14	Виктория	Сделка	загранпаспорт	Изменен	Отдел продаж Новая заявка
21.08.2023 11:09	Виктория	Сделка	Новая заявка https://visateka.ru/	Изменен	Отдел продаж Новая заявка
21.08.2023 11:01	Виктория	Сделка	Сделка #30089146	Изменен	Отдел продаж Новая заявка
21.08.2023 10:16	Виктория	Сделка	Заявка от (,)	Изменен	Отдел продаж Новая заявка
21.08.2023 10:09	Виктория	Сделка	Заявка от (Smile)	Изменен	Отдел продаж Новая заявка

Отображать строк: 100

Перед вами откроются сделки. В правом верхнем углу вы увидите кол-во событий, на примере их 12. Эту цифру необходимо добавить в отчет в поле "Новый лид" соответствующей воронки

Остальные поля:

Квалификация пройдена и другие этапы делаем по аналогии. (по каждой воронке)

Делаем аналогично, только оставляем значение "ДО" пустое, выбираем значение "ПОСЛЕ"- Квалификация пройдена

