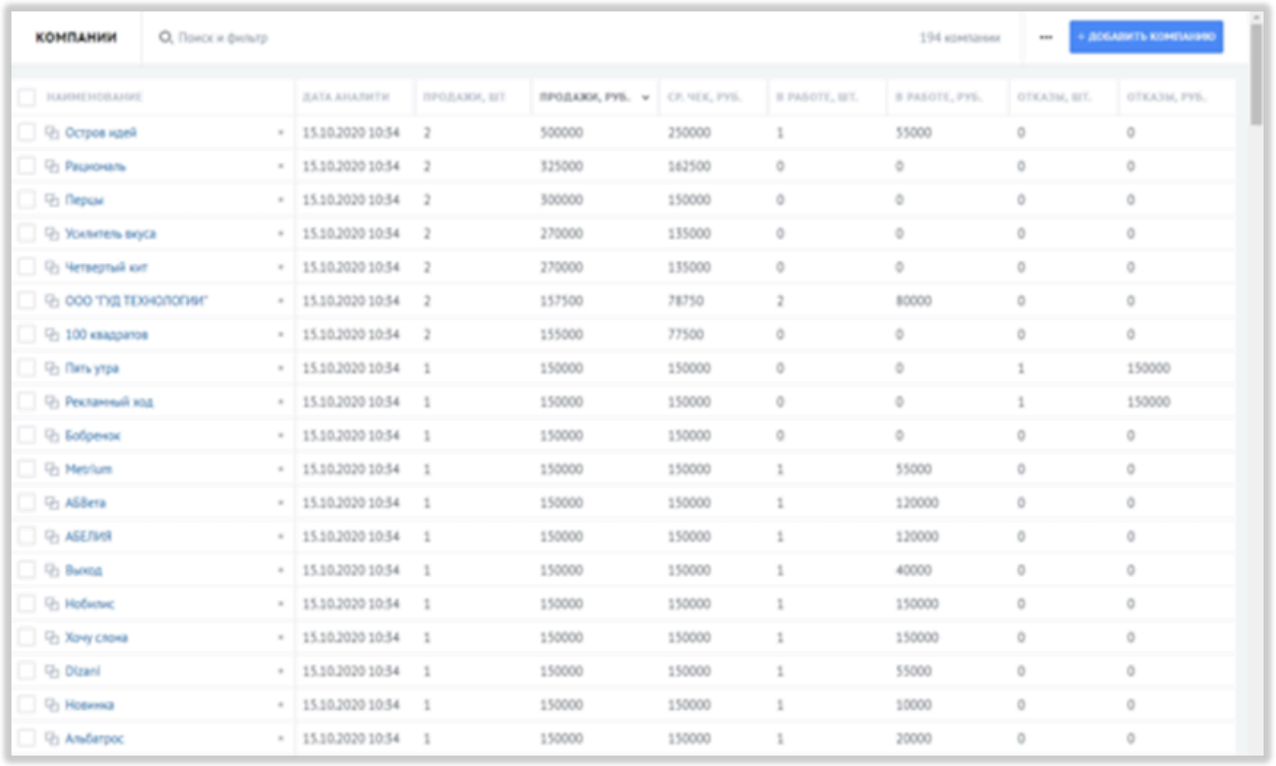
Инструкция к виджету

Аналитика продаж



Содержание

Описание посмотреть

Настройки посмотреть

Видео-обзор В разработке

Другие виджеты посмотреть

Тимур Муратов / 89674659030, crm@gt4u.ru gt4u.pro

↑ к содержанию

1. Описание

Виджет выводит аналитику по заказам и покупкам ваших Клиентов.

Также позволяет гибко сегментировать клиентскую базу, например:

- кто купил на большую сумму;
- у кого самый крупный ср. чек (дорогие покупки);
- у кого меньше всего покупок и др.

Виджет работает в списке Контактов и/или Компаний и из карточек Контактов и/или Компаний.

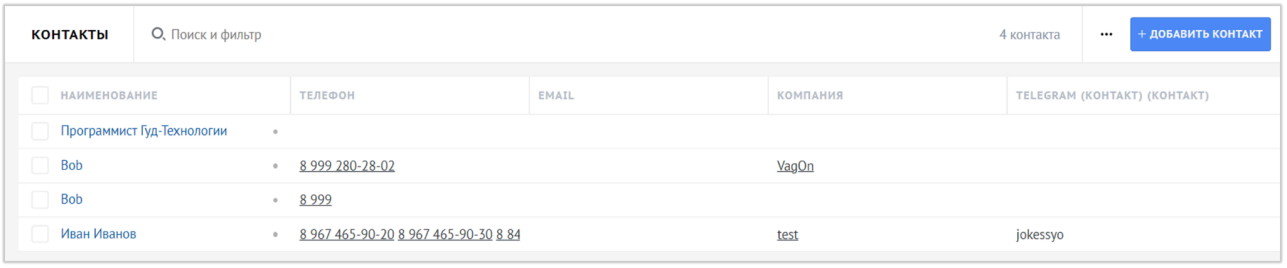


Рис. 1. - Список Контактов

Аналитика продаж

1. Запуск виджета:

1.1. Переходите в список Контактов или Компаний.

1.2. Нажимаете “...” рядом с кнопкой добавления новой Компании.

1.3.1. Нажимаете на название виджета “Аналитика продаж Заполнение полей” (Рис. 1.3.1.).

ВНИМАНИЕ! После запуска виджета будет обновлена дата изменения всех Контактов/Компаний.

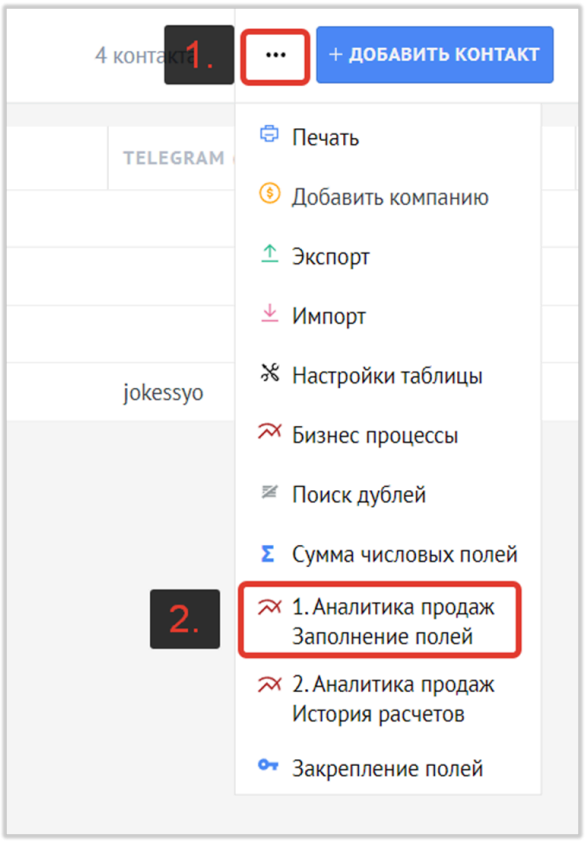


Рис. 1.3.1. - Запуск “Аналитика продаж Заполнение полей”

1.4. Ожидаете, пока виджет завершит подсчет данных (Рис. 1.4.).

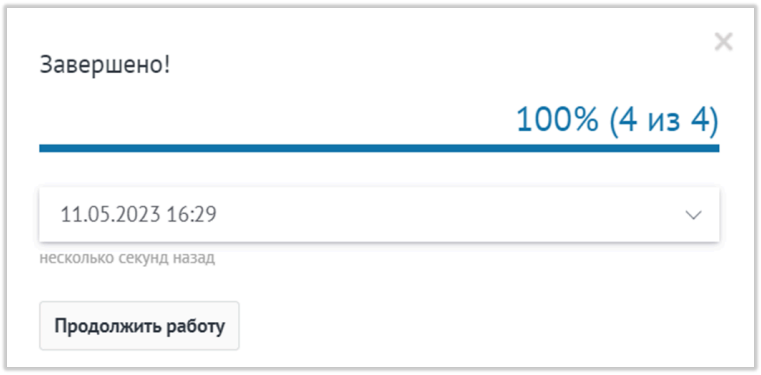


Рис. 1.4. - Процесс подсчета данных

Аналитика продаж

2.1 Таблицы

2.1.1. В таблице Контактов и/или Компаний, справа автоматически добавляются 8 новых полей и заполняются значениями по их заказам и покупкам.

*ПРОДАЖИ, ШТ. (КОНТАКТ	*ПРОДАЖИ, РУБ. (КОНТАК	*СР. ЧЕК, РУБ. (КОНТАКТ)	*В РАБОТЕ, ШТ. (КОНТАКТ	*В РАБОТЕ, РУБ. (КОНТАК	*ОТКАЗЫ, ШТ. (КОНТАКТ)	*ОТКАЗЫ, РУБ. (КОНТАКТ	*АКТУАЛЬНО НА (КОНТАК
0	0	0	1	35000	0	0	11.05.2023 16:34
0	0	0	1	35000	0	0	11.05.2023 16:34
0	0	0	1	17000	0	0	11.05.2023 16:34
0	0	0	1	26000	0	0	11.05.2023 16:34

Рис. 2.1. - Результат работы виджета в таблице

2.1.2. Данные в полях обновляются при каждом запуске виджета “Аналитика продаж”.

2.1.3. При ручном удалении полей из таблицы - они автоматически повторно не добавляются, но их можно добавить вручную.

2.2. Карточки

2.2.1. В карточках Контактов и/или Компаний автоматически добавляется группа “Аналитика продаж”, и в нее перемещаются 8 новых полей.

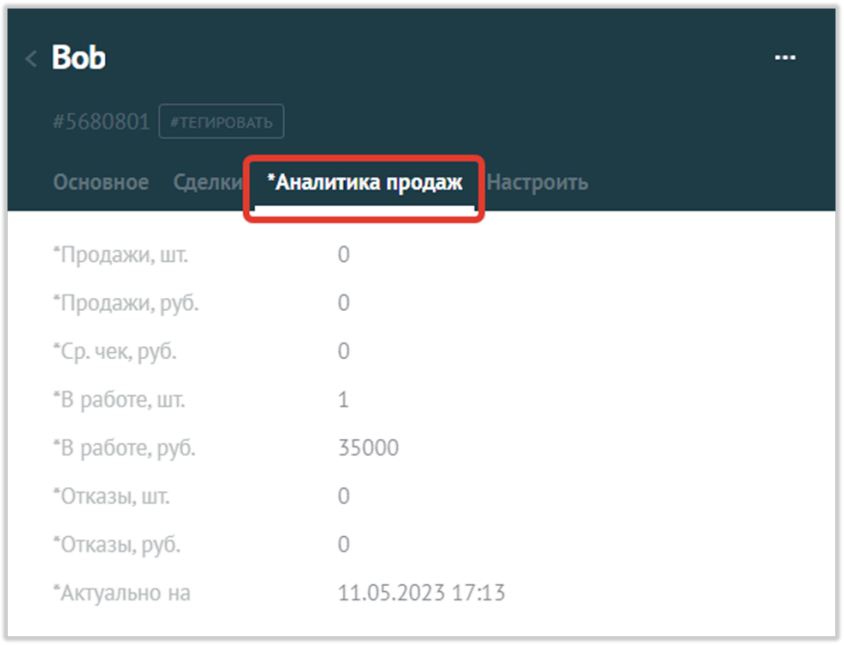


Рис. 2.3.1. - Карточка Контакта

Аналитика продаж

2.2.2. Данные в полях обновляются сразу же при заходе в карточку.

2.2.3. При ручном удалении группы полей “Аналитика продаж” - все 8 полей перемещаются в группу полей “Основное”.

2.2.4. При ручном удалении одного из 8 полей - оно повторно создается в группе полей “Аналитика продаж”, а если данной группы нет - в группе полей “Основное”.

Далее на следующей страни

3. Результат работы виджета в карточке Контакта или Компании

Данный виджет также работает из карточки Контакта и/или Компании.

Как только Пользователь с правами администратора зашел в карточку Контакта или Компании, виджет обновил значения полей “Аналитики продаж”.

3.1. Пользователь зашел в карточку контакта (Рис. 3.1.).

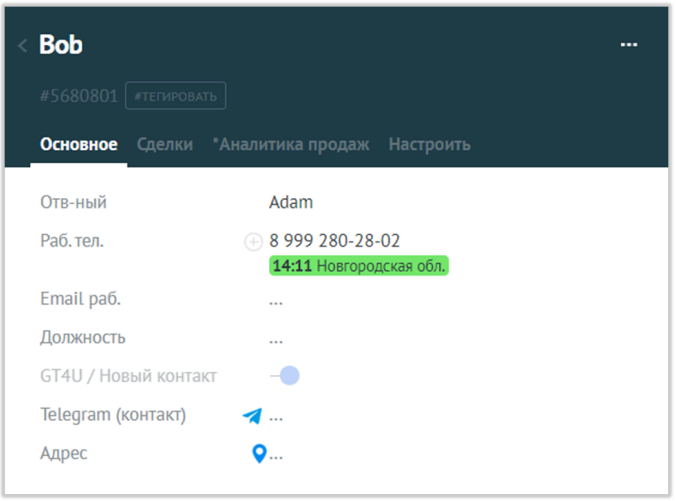


Рис. 3.1. - Карточка Контакта

3.2. Пользователь перешел в группу полей “Аналитика продаж” (Рис. 3.2.). Значения полей обновились до актуальных.

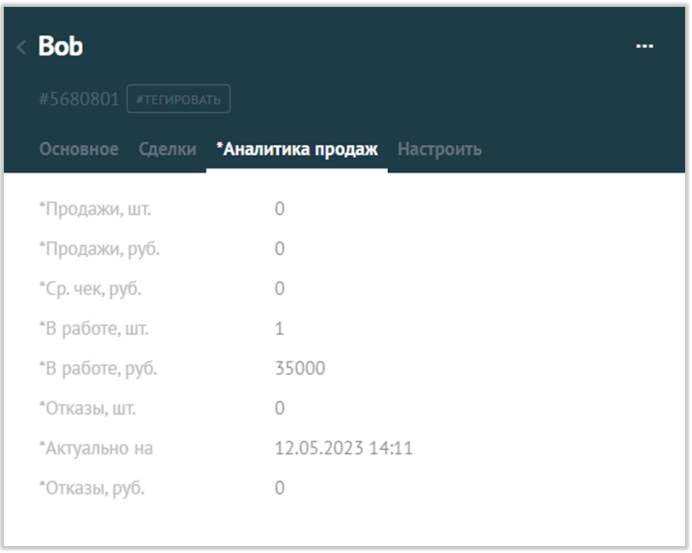


Рис. 3.2. - Группа полей “Аналитика продаж”

↑ к содержанию

2. Настройки

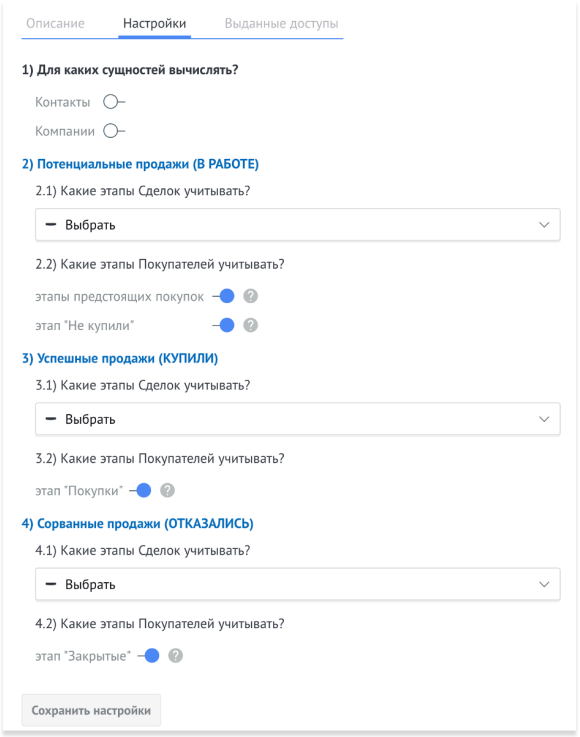


Рис. 2. - Настройки виджета

2.1. Настройка сущностей

В настройке виджета можно указать для каких сущностей вычислять (Контакты или Компании)(Рис. 2., пункт 1)

2.2. Настройка потенциальных продаж

В настройках можно выбрать нужную воронку для формирования аналитики и этапы Сделок (Рис. 2. пункт 3). Для раздела “В Работе” (Рис. 3.) указываются этапы, по которым формируются показатели этого раздела.

Аналитика продаж

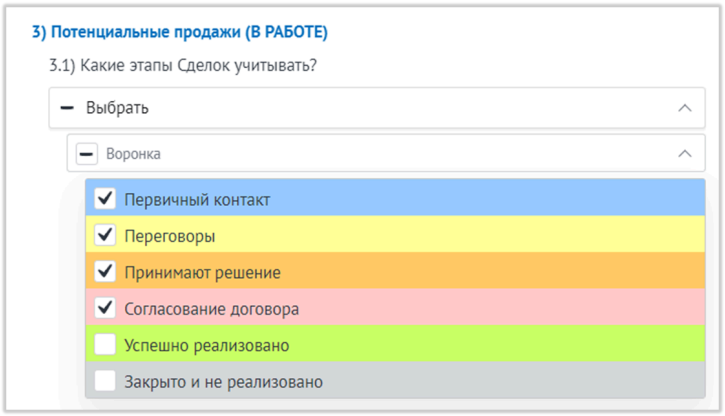


Рис. 3. - Настройка потенциальных продаж

Для раздела “Купили” и “Отказались” настройка Воронки и этапов выполняется таким же образом (Рис. 4.).

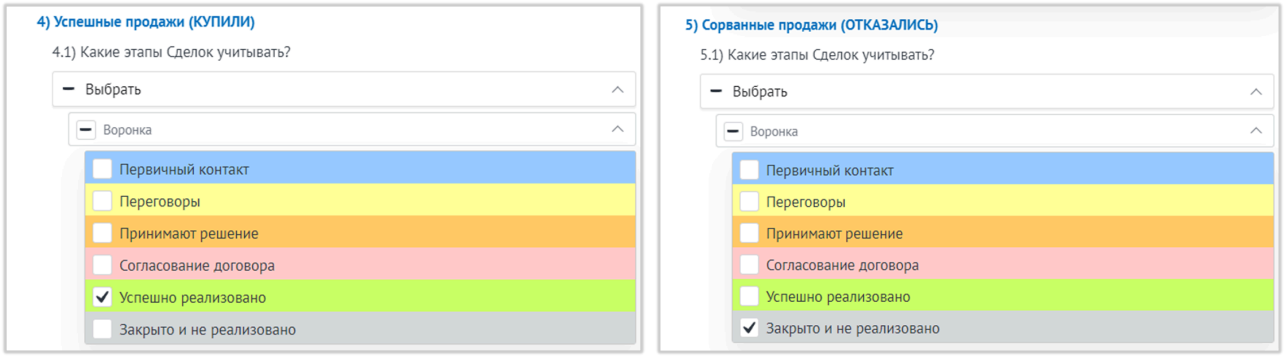


Рис. 4. - Настройка разделов “Купили” и “Отказались”

Далее на следующей странице

В настройках (Рис. 2. пункт 4.2) можно указать какие этапы Покупателей учитывать при формировании разделов (Рис. 5.).

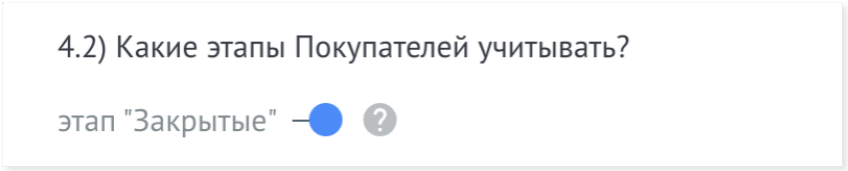


Рис. 5. - Настройка для Покупателей

3. Видеообзор

В разработке.

4. Другие виджеты

https://drive.google.com/drive/folders/1FxOHGgMtFe83PSNanFp3jMbevCYeQvhH

Желаем Вам мощных продаж!