



КОМПАНИИ		🔍 Поиск и фильтр	194 компании							📄 ДОБАВИТЬ КОМПАНИИ
<input type="checkbox"/>	НАИМЕНОВАНИЕ	ДАТА АНАЛИТИ	ПРОДАЖИ, ШТ.	ПРОДАЖИ, РУБ.	СР. ЧЕК, РУБ.	В РАБОТЕ, ШТ.	В РАБОТЕ, РУБ.	ОТКАЗЫ, ШТ.	ОТКАЗЫ, РУБ.	
<input type="checkbox"/>	📄 Остров идей	15.10.2020 10:34	2	500000	250000	1	55000	0	0	
<input type="checkbox"/>	📄 Рациональ	15.10.2020 10:34	2	325000	162500	0	0	0	0	
<input type="checkbox"/>	📄 Перцы	15.10.2020 10:34	2	300000	150000	0	0	0	0	
<input type="checkbox"/>	📄 Усилитель вкуса	15.10.2020 10:34	2	270000	135000	0	0	0	0	
<input type="checkbox"/>	📄 Четвертый кит	15.10.2020 10:34	2	270000	135000	0	0	0	0	
<input type="checkbox"/>	📄 ООО ТУД ТЕХНОЛОГИИ	15.10.2020 10:34	2	157500	78750	2	80000	0	0	
<input type="checkbox"/>	📄 100 квадратов	15.10.2020 10:34	2	155000	77500	0	0	0	0	
<input type="checkbox"/>	📄 Пять утра	15.10.2020 10:34	1	150000	150000	0	0	1	150000	
<input type="checkbox"/>	📄 Рекламный код	15.10.2020 10:34	1	150000	150000	0	0	1	150000	
<input type="checkbox"/>	📄 Бобренок	15.10.2020 10:34	1	150000	150000	0	0	0	0	
<input type="checkbox"/>	📄 Меллит	15.10.2020 10:34	1	150000	150000	1	55000	0	0	
<input type="checkbox"/>	📄 АБВета	15.10.2020 10:34	1	150000	150000	1	120000	0	0	
<input type="checkbox"/>	📄 АБЕЛЮЯ	15.10.2020 10:34	1	150000	150000	1	120000	0	0	
<input type="checkbox"/>	📄 Выход	15.10.2020 10:34	1	150000	150000	1	40000	0	0	
<input type="checkbox"/>	📄 Нобелис	15.10.2020 10:34	1	150000	150000	1	150000	0	0	
<input type="checkbox"/>	📄 Хочу слона	15.10.2020 10:34	1	150000	150000	1	150000	0	0	
<input type="checkbox"/>	📄 Ozani	15.10.2020 10:34	1	150000	150000	1	55000	0	0	
<input type="checkbox"/>	📄 Новинка	15.10.2020 10:34	1	150000	150000	1	10000	0	0	
<input type="checkbox"/>	📄 Альбертс	15.10.2020 10:34	1	150000	150000	1	20000	0	0	

Содержание

Описание

[посмотреть](#)

Настройки

[посмотреть](#)

Видео-обзор

В разработке

Другие виджеты

[посмотреть](#)

[↑ 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.

КОНТАКТЫ		Поиск и фильтр		4 контакта		+ ДОБАВИТЬ КОНТАКТ	
<input type="checkbox"/>	НАИМЕНОВАНИЕ	ТЕЛЕФОН	EMAIL	КОМПАНИЯ	TELEGRAM (КОНТАКТ) (КОНТАКТ)		
<input type="checkbox"/>	Программист Гуд-Технологии	*					
<input type="checkbox"/>	Bob	* 8 999 280-28-02		VagOn			
<input type="checkbox"/>	Bob	* 8 999					
<input type="checkbox"/>	Иван Иванов	* 8 967 465-90-20 8 967 465-90-30 8 84		test	jokessyo		

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.

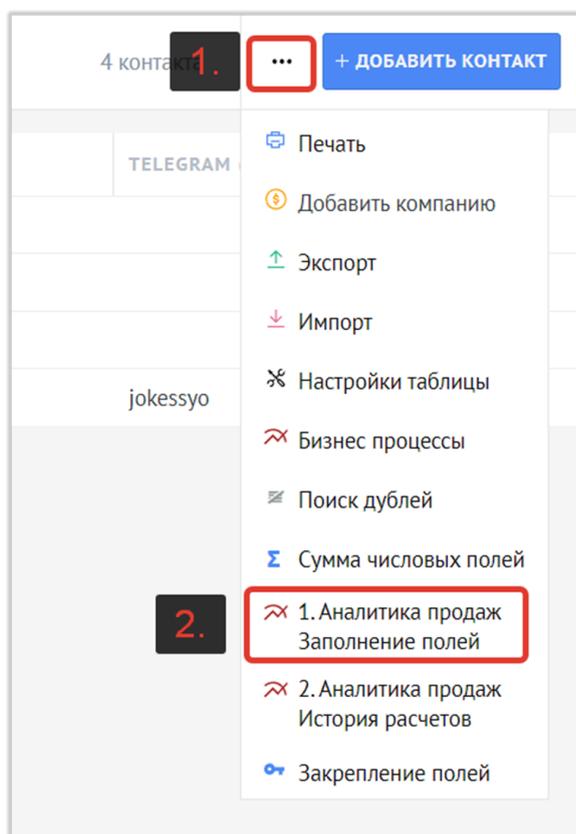


Рис. 1.3.1. - Запуск “Аналитика продаж Заполнение полей”



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

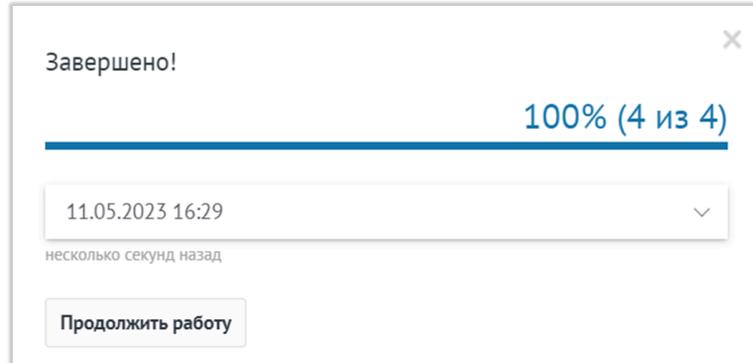


Рис. 1.4. - Процесс подсчета данных

Аналитика продаж

2.1 Таблицы

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

*ПРОДАЖИ, ШТ. (КОНТАКТ)	*ПРОДАЖИ, РУБ. (КОНТАКТ)	*СР. ЧЕК, РУБ. (КОНТАКТ)	*В РАБОТЕ, ШТ. (КОНТАКТ)	*В РАБОТЕ, РУБ. (КОНТАКТ)	*ОТКАЗЫ, ШТ. (КОНТАКТ)	*ОТКАЗЫ, РУБ. (КОНТАКТ)	*АКТУАЛЬНО НА (КОНТАКТ)
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

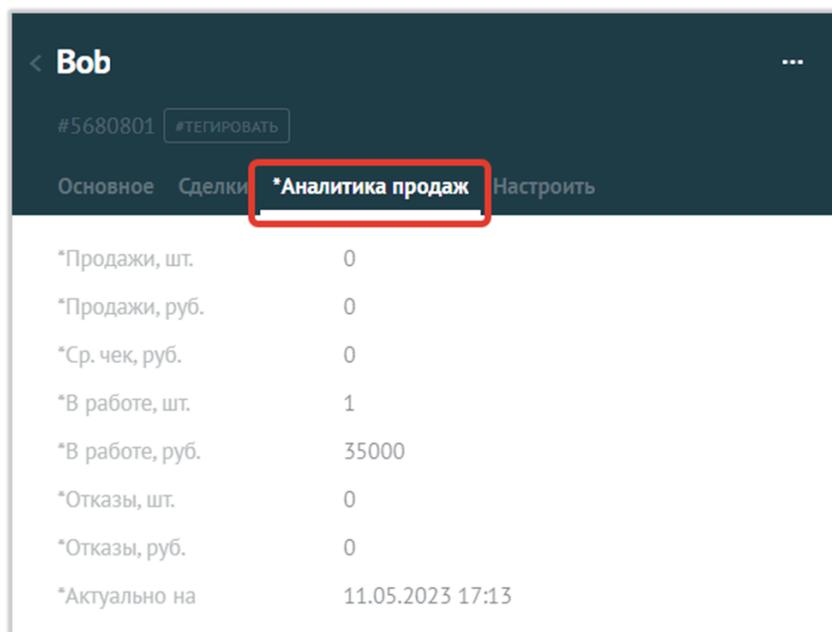
Рис. 2.1. - Результат работы виджета в таблице

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 Контактв и/или Компаний автоматически добавляется группа “Аналитика продаж”, и в нее перемещаются 8 новых полей.



Bob	
#5680801	#ТЕГИРОВАТЬ
Основное	Сделки
*Аналитика продаж	
*Продажи, шт.	0
*Продажи, руб.	0
*Ср. чек, руб.	0
*В работе, шт.	1
*В работе, руб.	35000
*Отказы, шт.	0
*Отказы, руб.	0
*Актуально на	11.05.2023 17:13

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

Аналитика продаж

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).

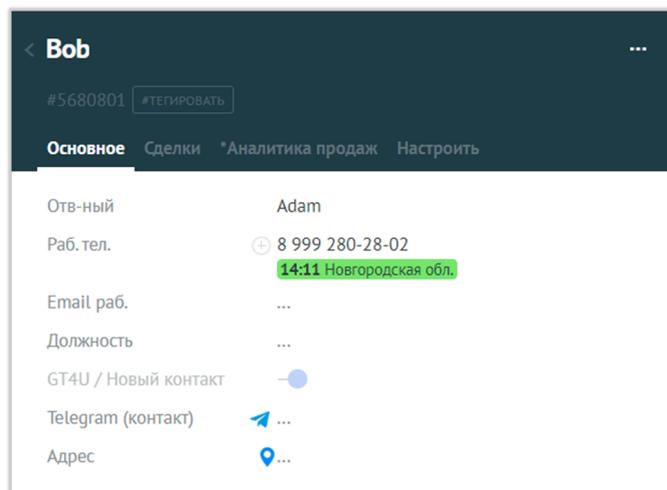


Рис. 3.1. - Карточка Контакта

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

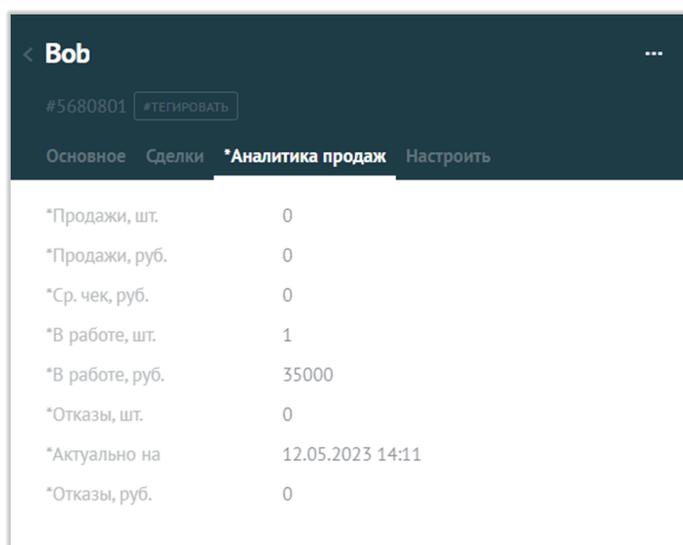
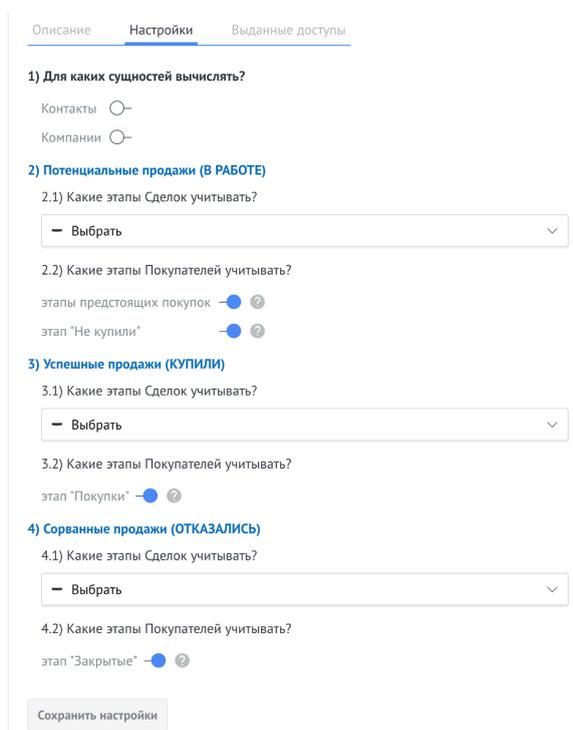


Рис. 3.2. - Группа полей “Аналитика продаж”

2. Настройки



The screenshot shows the 'Настройки' (Settings) tab of a widget configuration interface. It is divided into four main sections:

- 1) Для каких сущностей вычислять?** (For which entities to calculate?) with radio buttons for 'Контакты' (Contacts) and 'Компании' (Companies).
- 2) Потенциальные продажи (В РАБОТЕ)** (Potential sales (WORKING))
 - 2.1) Какие этапы Сделок учитывать? (Which deal stages to consider?) with a dropdown menu set to 'Выбрать' (Select).
 - 2.2) Какие этапы Покупателей учитывать? (Which buyer stages to consider?) with radio buttons for 'этапы предстоящих покупок' (upcoming purchase stages) and 'этап "Не купили"' (did not purchase stage).
- 3) Успешные продажи (КУПИЛИ)** (Successful sales (BOUGHT))
 - 3.1) Какие этапы Сделок учитывать? (Which deal stages to consider?) with a dropdown menu set to 'Выбрать' (Select).
 - 3.2) Какие этапы Покупателей учитывать? (Which buyer stages to consider?) with a radio button for 'этап "Покупки"' (purchase stage).
- 4) Сорванные продажи (ОТКАЗАЛИСЬ)** (Cancelled sales (REFUSED))
 - 4.1) Какие этапы Сделок учитывать? (Which deal stages to consider?) with a dropdown menu set to 'Выбрать' (Select).
 - 4.2) Какие этапы Покупателей учитывать? (Which buyer stages to consider?) with a radio button for 'этап "Закрытые"' (closed stage).

A 'Сохранить настройки' (Save settings) button is located at the bottom of the form.

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

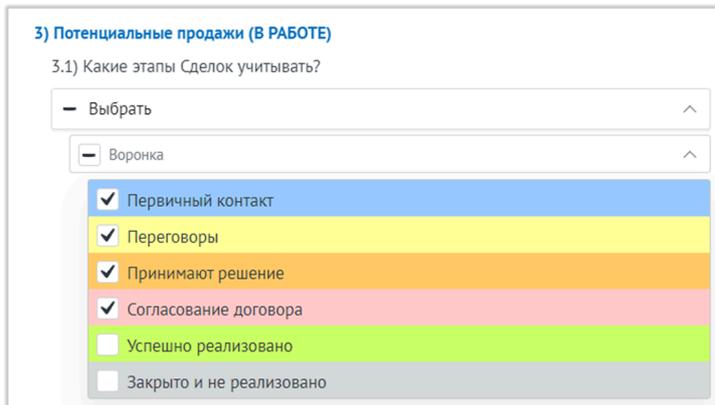


Рис. 3. - Настройка потенциальных продаж

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

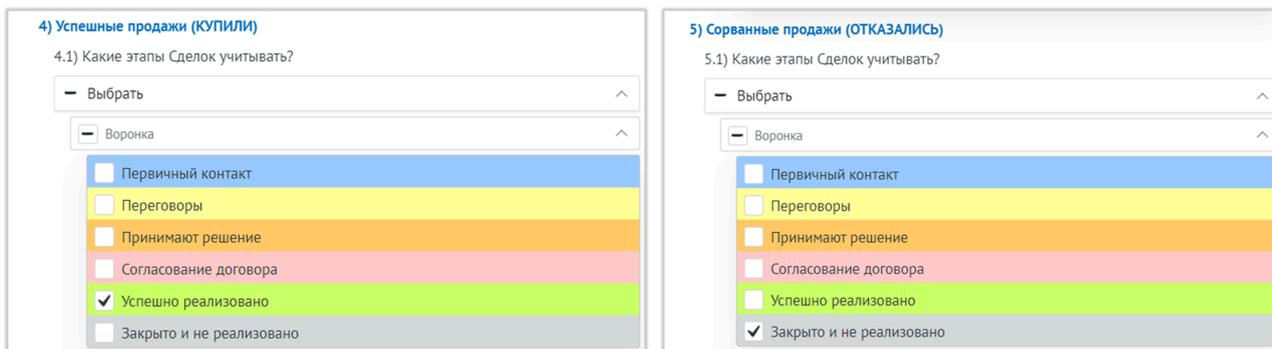


Рис. 4. - Настройка разделов “Купили” и “Отказались”

Далее на следующей странице

Аналитика продаж

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

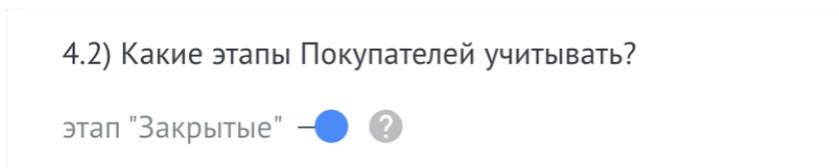


Рис. 5. - Настройка для Покупателей

3. Видеообзор

В разработке.

4. Другие виджеты

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

Желаем Вам мощных продаж!