

AI BOTICA — ИИ-АУДИТ БИЗНЕСА

ИИ-АУДИТ ПРОДАЖ

Комплексный анализ воронки продаж, эффективности отдела и клиентской базы

Клиент: ООО «ТехноПрогресс»

Период аудита: Декабрь 2024 — Май 2025

Дата отчёта: Июнь 2025

ТИПОВОЙ ОТЧЁТ

Содержание

1. Резюме для руководства
2. Анализ воронки продаж
3. Оценка эффективности менеджеров
4. Сегментация клиентов и ценообразование
5. Рекомендации и ожидаемый эффект

1. Резюме для руководства

По результатам аудита отдела продаж выявлены 4 критических зоны роста. Общая конверсия из заявки в сделку составляет **4,2%** — на 35% ниже отраслевого стандарта (6,5%). Топ-3 менеджера генерируют 52% выручки. 40% сотрудников систематически недовыполняют план.

4,2%

Конверсия воронки
(стандарт: 6,5%)

68%

Потери на этапе
первого контакта

320%

Разрыв между лучшими
и худшими менеджерами

Прогнозируемый эффект от внедрения рекомендаций: рост выручки отдела на 45% за 6 месяцев, окупаемость инвестиций в оптимизацию — 3,5 месяца.

2. Анализ воронки продаж

2.1. Структура воронки

Анализ 2 400 заявок за 6 месяцев показал 5 этапов воронки с критическими потерями на двух из них:

Воронка продаж — конверсия по этапам

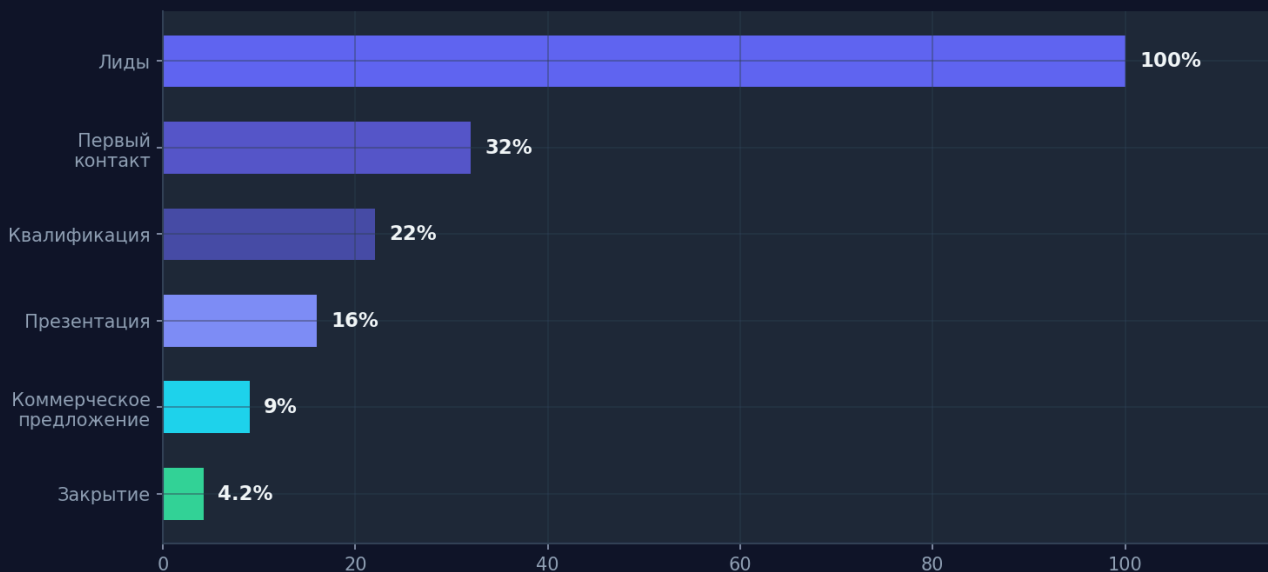


Рисунок 1. Воронка конверсии по этапам, %

Этап	Конверсия	Отраслевой стандарт	Отклонение	Главная проблема
Первый контакт	32%	55%	-23 п.п.	Время ответа 4,2 ч вместо 1,8 ч
Квалификация	69%	65%	+4 п.п.	Нет проблем
Презентация	73%	70%	+3 п.п.	Нет проблем
Коммерческое предложение	56%	72%	-16 п.п.	Отсутствие шаблонов КП
Закрытие	47%	55%	-8 п.п.	Слабая работа с возражениями

2.2. Время обработки заявок

Среднее время от поступления заявки до первого контакта — **4,2 часа**. Заявки с ответом в течение 1 часа конвертируются в 3,2 раза чаще, чем заявки с ответом через 4+ часа.

Показатель	Факт	Стандарт	Отклонение
Время до первого контакта	4,2 ч	1,8 ч	+133%
Подготовка коммерческого предложения	3,5 дн	1,5 дн	+133%
Полный цикл сделки	18 дн	10 дн	+80%

Критическая проблема: 68% заявок теряются на этапе первого контакта. Основная причина — отсутствие автоматических уведомлений менеджерам о новых заявках.

3. Оценка эффективности менеджеров

3.1. Индивидуальные показатели

Анализ 8 менеджеров отдела продаж. Средняя выручка на одного сотрудника — **2,19 млн ₽** при плане 2,5 млн ₽. Пятеро из восьми менеджеров недовыполняют план более 3 месяцев подряд.



Рисунок 2. Выручка на менеджера за 6 месяцев, млн ₹

3.2. Выявленные проблемы

Проблема	Масштаб	Влияние на продажи
Только 25% менеджеров используют утверждённые скрипты	6 из 8	Конверсия звонков снижена на 42%
Средний разговор 8,2 мин вместо нормы 12–15 мин	Все 8	Недопроработка потребностей клиента
60% не ведут системную работу с возражениями	5 из 8	45% отказов после КП
Нет единой базы знаний и лучших практик	Отдел	Разрыв в продуктивности 320%

4. Сегментация клиентов и ценообразование

4.1. ABC-анализ клиентской базы

Сегмент	Доля клиентов	Доля выручки	Маржинальность	Усилий менеджеров
---------	---------------	--------------	----------------	-------------------

A — Ключевые	20%	65%	45%	15%
B — Перспективные	30%	25%	28%	25%
C — Массовые	50%	10%	12%	60%

Несоответствие ресурсов: 60% рабочего времени менеджеров тратится на сегмент C с маржинальностью 12%, в то время как ключевой сегмент A (65% выручки) получает только 15% внимания.

4.2. Ценовая политика

Анализ 150 сделок показал: средняя наценка 28% при рыночном потенциале 42%. 35% клиентов готовы платить премию за скорость и сервис, но им не предложены соответствующие тарифы. 60% скидок даются без экономического обоснования.

5. Рекомендации и ожидаемый эффект

5.1. Приоритетные меры

№	Мероприятие	Срок	Инвестиции	Эффект
1	Настройка автоматических уведомлений о новых заявках	1 неделя	0 ₹	Время ответа: 4,2 ч → 30 мин
2	Разработка шаблонов коммерческих предложений	2 недели	15 000 ₹	Конверсия КП +12 п.п.
3	Внедрение скриптов продаж и программы наставничества	1 месяц	80 000 ₹	Конверсия звонков +25–30%
4	Внедрение градации цен (Базовый/Проф/Корпоратив)	2 недели	25 000 ₹	Средний чек +18–25%
5	Перераспределение клиентов по сегментам (ABC)	2 недели	0 ₹	Фокус на ключевых клиентах

5.2. Финансовая модель

2,8 млн ₹

Инвестиции в оптимизацию

9,5 млн ₹

Годовая экономия

340%

Окупаемость инвестиций
за год

Срок окупаемости: 3,5 месяца. При внедрении всех рекомендаций прогнозируется рост конверсии с 4,2% до 5,5% (+32%), увеличение среднего чека с 185 тыс ₹ до 228 тыс ₹ (+23%), сокращение цикла сделки с 18 до 13 дней.

— Отчёт подготовлен AIBOTICA (aibotica.ru) —
ИИ-аудит бизнеса за 24 часа