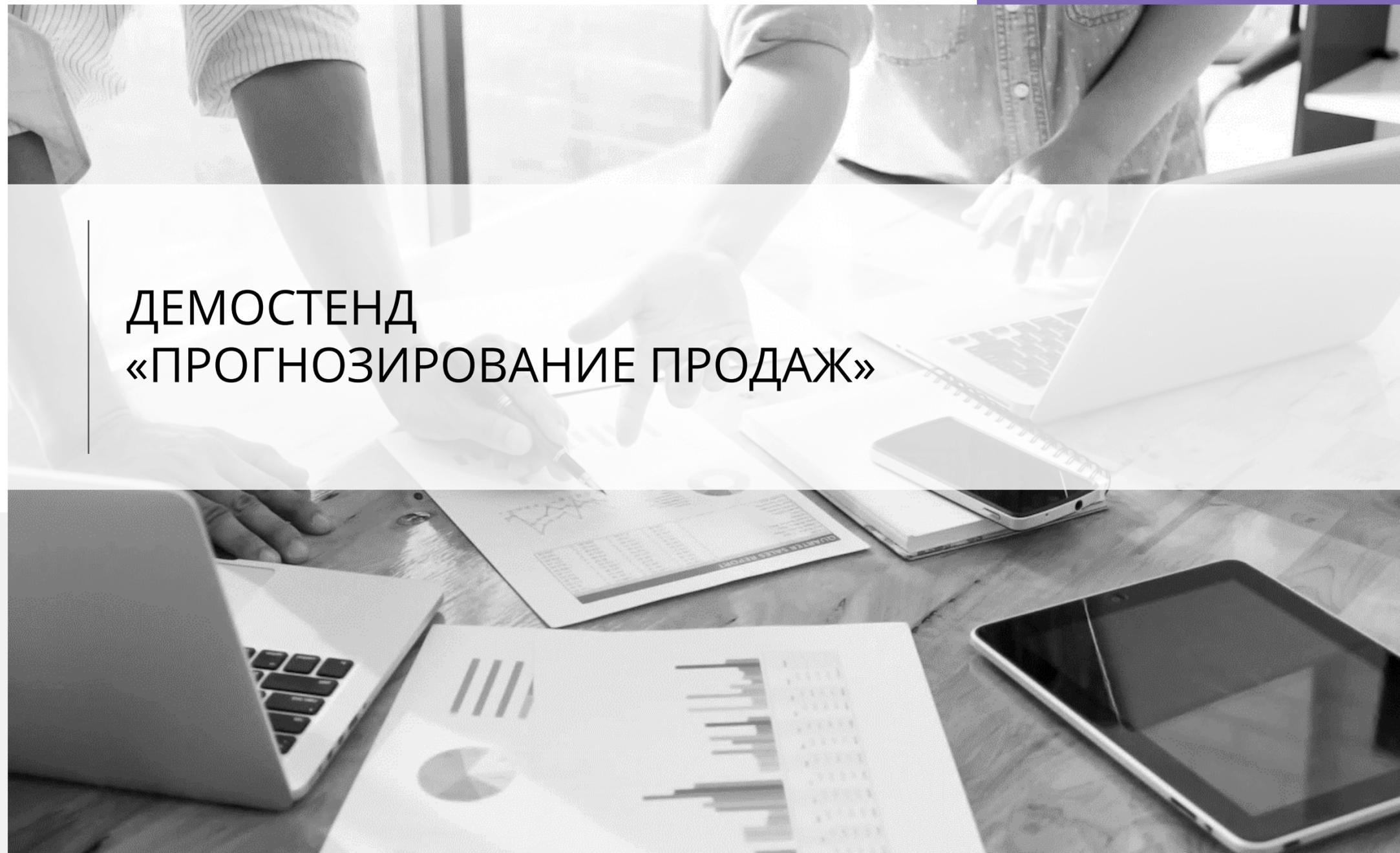


ДЕМОСТЕНД
«ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОДАЖ»



ПЛАН ПРЕЗЕНТАЦИИ



01

ПЛАТФОРМА ОПТИМАСРОС

02

ВАЖНОСТЬ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

03

МОДЕЛЬ «ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОДАЖ»

04

ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ МОДЕЛИ

05

СТРУКТУРА МОДЕЛИ

06

ПРЕИМУЩЕСТВА ОПТИМАСРОС

ПЛАТФОРМА OPTIMACROS



Универсальная платформа BI/ERP

Поддерживает широкий набор инструментов оптимизации, аналитики и анализа данных. Предлагает расширенные возможности интеграции с существующими решениями. Обеспечивает гибкость в настройке интерфейсов, структур хранения и расчетов. Реализует возможность кастомизации на уровне скриптов и пользовательских макросов.



Управление аналитическими моделями и BI

Платформа Optimacros обеспечивает полную свободу моделирования с большим встроенным функционалом, возможностью управлять бизнес-логикой моделей и разделением прав доступа индивидуально и по группам пользователей.



Быстрый способ реализовать гибкую систему аналитики

Основное преимущество платформы Optimacros в ее гибкости и настраиваемости под требования клиента (Self-Service подход), включая возможность масштабирования. Agile-подход к внедрению и возможность строить модели без детального ТЗ.



ПРОГНОЗИРОВАНИЕ



КЛАССИЧЕСКИЙ ПОДХОД



Работа продаж представляется загадкой

Руководители намечают цели, передают их продавцам и по факту оценивают выполнение плана

Сопоставление плана с результатами

Если проблемы появились в первом периоде, то он уже потерян



МЕХАНИЗМ



АНАЛИЗ



ПРОГРЕССИВНЫЙ ПОДХОД

Управление продажами на микроструктурном уровне

Регламентируются действия продавцов на различных этапах процесса

Сопоставление планов с планами

Возможность предугадать потенциальные проблемы и заранее найти способы их решения для получения максимальной выгоды

ПЛАТФОРМА OPTIMACROS

Поможет вам без лишних усилий создать прогноз для принятия бизнес-решений на основе проверенных данных, позволит руководителям выявить новые возможности, даст четкую картину прогнозируемого дохода.



МОДЕЛЬ

«ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОДАЖ»



ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ МОДЕЛИ



СПРАВОЧНИКИ

- справочники (списки) представляют собой группу подобных элементов, которые могут использоваться одновременно в нескольких моделях;
- они могут быть использованы в нескольких мультикубах, и внесенные изменения можно увидеть во всех мультикубах сразу;
- Примеры категорий справочников: Клиенты, Поставщики, Сотрудники

ДАШБОРДЫ

- дашборд представляет собой интерактивную аналитическую панель в виде комбинации таблиц и графиков, публикуемых из мультикубов, справочников и других элементов модели;
- любые изменения в данных отображаются в реальном времени на дашбордах;
- является наглядным инструментом для эффективного управления процессами компании

ВРЕМЯ

- можно настроить удобные для компании временные промежутки, так можно отслеживать изменения *за год, квартал, месяц, неделю* или любой иной период;
- дата начала и окончания модели, первый месяц года, формат временных итогов и многое другое

МУЛЬТИКУБЫ

- мультикуб представляет собой аналог сводной таблицы Excel, в котором строки, столбцы и фильтры могут содержать справочники. Мультикубы состоят из набора кубов;
- куб (Мера в понятиях OLAP кубов, значение в понятиях сводных таблиц) – это многомерная конструкция, особенностью которой является единый формат данных

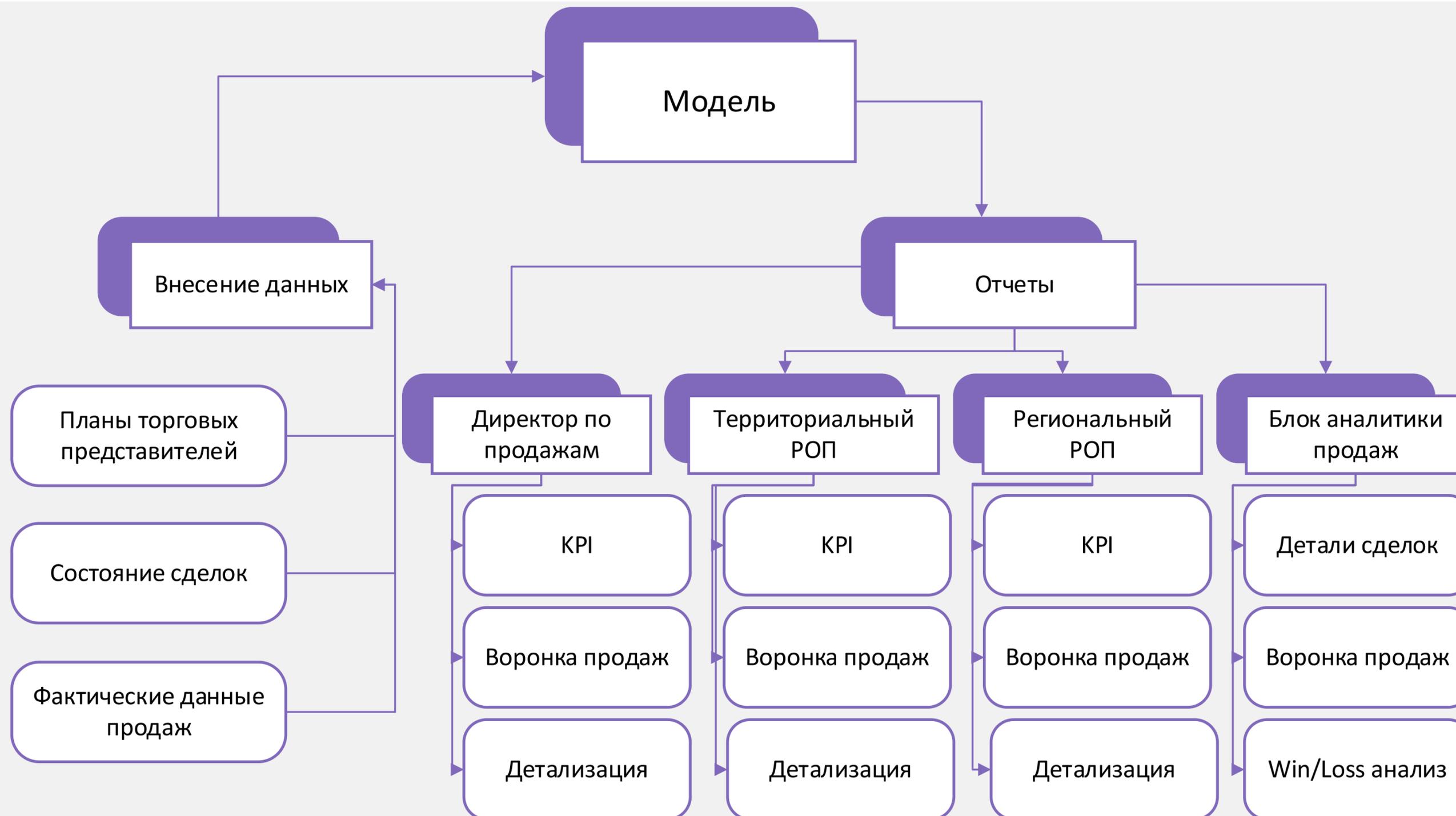
СДЕЛКИ

- по каждой отдельной сделке можно контролировать текущий этап и прогнозировать переход к следующей стадии;
- модель позволяет в разрезе территорий, подразделений или отдельных специалистов по продажам анализировать время, затраченное на каждый этап сделки

ВЕРСИИ

- версии позволяют сравнивать различные сценарии для данных в модели;
- система позволяет создавать неограниченное количество версий, используя для каждой из них свою Дату начала прогнозного периода

СТРУКТУРА МОДЕЛИ



ЗАГРУЗКА ДАННЫХ



Квартальные Планы Торговых Представителей План сотрудников Директор по продажам

	Q1_22	Q2_22	Q3_22	Q4_22	Q1_23	Q2_23	Q3_23	Q4_23
Санкт-Петербург	5 417 892	4 197 481	4 197 481	5 036 977	3 731 094	4 663 867	4 663 867	5 596 641
Иванов Петр	1 122 891	1 403 614	1 403 614	1 684 336	1 247 657	1 559 571	1 559 571	1 871 485
Васильев Владимир	1 122 891	1 403 614	1 403 614	1 684 336	1 247 657	1 559 571	1 559 571	1 871 485
Петрова Алиса	2 854 342	993 043	993 043	1 191 652	882 705	1 103 382	1 103 382	1 324 058
Смирнов Даниил	317 768	397 210	397 210	476 652	353 075	441 344	441 344	529 613
Карелия	5 197 265	8 589 225	4 404 905	5 285 886	6 438 752	4 894 339	4 894 339	5 873 207
Федоров Иван	262 163	4 512 024	327 704	393 245	1 541 234	364 116	364 116	436 939
Соколова Марина	1 246 652	1 558 315	1 558 315	1 869 978	1 385 169	1 731 461	1 731 461	2 077 754
Яковлев Владислав	1 246 652	1 558 315	1 558 315	1 869 978	1 385 169	1 731 461	1 731 461	2 077 754
Попов Александр	426 943	533 679	533 679	640 415	474 382	592 977	592 977	711 572
Андреев Станислав	2 014 854	426 891	426 891	512 269	1 652 798	474 323	474 323	569 188
Псков	4 162 463	5 203 079	5 203 079	6 243 694	8 815 330	5 781 198	5 781 198	6 937 438
Ким Маргарита	1 219 444	1 524 306	1 524 306	1 829 167	1 354 938	1 693 673	1 693 673	2 032 407
Лебедева Марина	1 219 444	1 524 306	1 524 306	1 829 167	1 354 938	1 693 673	1 693 673	2 032 407
Григорьев Сергей	861 787	1 077 234	1 077 234	1 292 680	957 541	1 196 926	1 196 926	1 436 312
Степанова Арина	861 787	1 077 234	1 077 234	1 292 680	5 147 912	1 196 926	1 196 926	1 436 312
Москва	4 024 356	5 030 445	5 030 445	6 036 533	10 564 579	5 589 383	8 544 158	6 707 259
Богданов Леонид	1 338 394	1 672 992	1 672 992	2 007 591	1 487 104	1 858 880	1 858 880	2 230 656
Николаев Станислав	1 338 394	1 672 992	1 672 992	2 007 591	1 487 104	1 858 880	1 858 880	2 230 656
Дмитриева Алина	944 220	1 180 274	1 180 274	1 416 329	1 049 133	1 311 416	1 311 416	1 573 699
Егорова Марина	403 348	504 186	504 186	605 023	6 541 238	560 206	3 514 981	672 247
Калуга	3 093 852	3 867 316	3 867 316	4 640 779	9 245 933	4 297 017	4 297 017	5 156 421
Кузнецов Станислав	1 031 284	1 289 105	1 289 105	1 546 926	1 145 871	1 432 339	1 432 339	1 718 807
Никитин Виктор	1 031 284	1 289 105	1 289 105	1 546 926	6 954 190	1 432 339	1 432 339	1 718 807
Соловьева Ирина	1 031 284	1 289 105	1 289 105	1 546 926	1 145 871	1 432 339	1 432 339	1 718 807
Ярославль	2 645 832	3 307 290	3 307 290	3 968 749	13 950 557	3 674 767	10 983 016	4 409 721
Орлова Татьяна	751 352	939 190	939 190	1 127 028	4 150 479	1 043 545	1 043 545	1 252 254
Афанасьев Алексей	751 352	939 190	939 190	1 127 028	2 154 789	1 043 545	8 351 794	1 252 254
Филиппов Александр	1 143 128	1 428 910	1 428 910	1 714 692	7 645 289	1 587 678	1 587 678	1 905 213
Казань	5 384 498	5 758 119	5 758 119	6 909 743	5 118 328	6 397 910	6 397 910	7 677 492
Матвеева Кристина	1 143 128	1 428 910	1 428 910	1 714 692	1 270 142	1 587 678	1 587 678	1 905 213
Виноградов Владислав	756 989	946 236	946 236	1 135 483	841 098	1 051 373	1 051 373	1 261 648
Кузьмин Петр	1 115 648	422 057	422 057	506 468	375 161	468 952	468 952	562 742
Максимова Мария	1 184 367	1 480 458	1 480 458	1 776 550	1 315 963	1 644 954	1 644 954	1 973 945
Козлов Леонид	1 184 367	1 480 458	1 480 458	1 776 550	1 315 963	1 644 954	1 644 954	1 973 945
Самара	5 906 004	3 369 969	3 369 969	4 043 963	2 995 528	3 744 410	3 744 410	4 493 292
Герасимов Сергей	3 115 026	1 000 126	1 000 126	1 200 152	889 001	1 111 252	1 111 252	1 333 502
Маркова Юлия	1 210 983	394 849	394 849	473 819	350 977	438 721	438 721	526 465
Новиков Егор	789 998	987 497	987 497	1 184 996	877 775	1 097 219	1 097 219	1 316 663
Морозов Василий	789 998	987 497	987 497	1 184 996	877 775	1 097 219	1 097 219	1 316 663

Для каждого торгового представителя устанавливается поквартальный план продаж, информация по которым сводится в остальные отчёты

Загрузка информации по Сделкам Текущая неделя Alliishz Opp A046

Компания (аккаунт)	Alliishz
CRM ссылка	
Торговый представитель	Андреев Станислав
Регион представителя	Карелия
Территория представителя	Северо-запад
Направление представителя	Россия
Сумма сделки (местная валюта)	840 000
Валюта сделки	RUB
Услуги (местная валюта)	80 000
Общая стоимость контракта	1 821 508
Причина продажи/отказа	
Возраст контракта (Дни)	390
Установка срока закрытия	0
Исполнитель на стороне клиента	Клавдия Ивановна +7 (495) 233 64 46
Дата создания	29.07.2022
Дата создания (Этап 0)	02.08.2022
Дата создания (Этап 1)	27.09.2022
Дата Этап 2	10.11.2022
Дата Этап 3	21.02.2023
Дата Этап 4	01.03.2023
Дата Этап 5	18.03.2023
Дата закрытия	18.03.2023
Срок действия договора, мес.	4
Категория прогноза	Сделка закрыта
Источник лида (контакта)	Веб-запрос
Этап продаж	Коммерческое предложение
Категория воронки продаж	Продажа
Сегмент сделки	500К-1М
Большая сделка?	1
Последний этап до отказа	
Актуальная дата закрытия	18.03.2023

Аккаунт

Сумма и валюта сделки

Стоимость контракта

Даты каждого этапа

Категория прогноза

Этап сделки

Основным источником входящей информации является сводная таблица «Загрузка информации по сделкам»

АГРЕГАЦИЯ ДАННЫХ



Сегментация этапов по направлениям

Количество ▾ Все категории прогноза ▾

	Jan 22	Feb 22	Mar 22	Q1_22	Apr 22	May 22	
Все страны	Total	28	45	79	152	60	136
	<100K	4	1	4	9	3	6
	100K-250K	3	11	15	29	14	34
	250K-500K	12	15	35	62	28	46
	500K-1M	9	18	25	52	15	50
	1M+	0	0	0	0	0	0
Россия	Total	23	31	58	112	41	98
	<100K	4	1	2	7	2	5
	100K-250K	2	7	12	21	10	29
	250K-500K	9	10	27	46	20	34
	500K-1M	8	13	17	38	9	30
	1M+	0	0	0	0	0	0
Северо-запад	Total	3	7	14	24	6	21
	<100K	0	0	0	0	0	3
	100K-250K	2	1	1	4	1	5
	250K-500K	0	2	8	10	3	7
	500K-1M	1	4	5	10	2	6
	1M+	0	0	0	0	0	0
Санкт-Петербург	Total	2	5	11	18	3	3
	<100K	0	0	0	0	0	0
	100K-250K	1	1	1	3	0	1
	250K-500K	0	1	6	7	1	2
	500K-1M	1	3	4	8	2	0
	1M+	0	0	0	0	0	0
Карелия	Total	1	2	3	6	3	14
	<100K	0	0	0	0	0	3
	100K-250K	1	0	0	1	1	3
	250K-500K	0	1	2	3	2	5
	500K-1M	0	1	1	2	0	3
	1M+	0	0	0	0	0	0

- для агрегации данных с возможностью их последующего использования в отчетах используются сводные таблицы;
- структуру сводной таблицы можно настроить в зависимости от потребностей, определив строки, колонки и фильтры;
- сведение данных происходит за счёт использования интуитивно понятных формул или же прямых ссылок

Мультикуб

Перетащите измерения в строки, колонки или фильтры:

Фильтры: Cubes, Регион, Категория прогноза

Колонки: Months

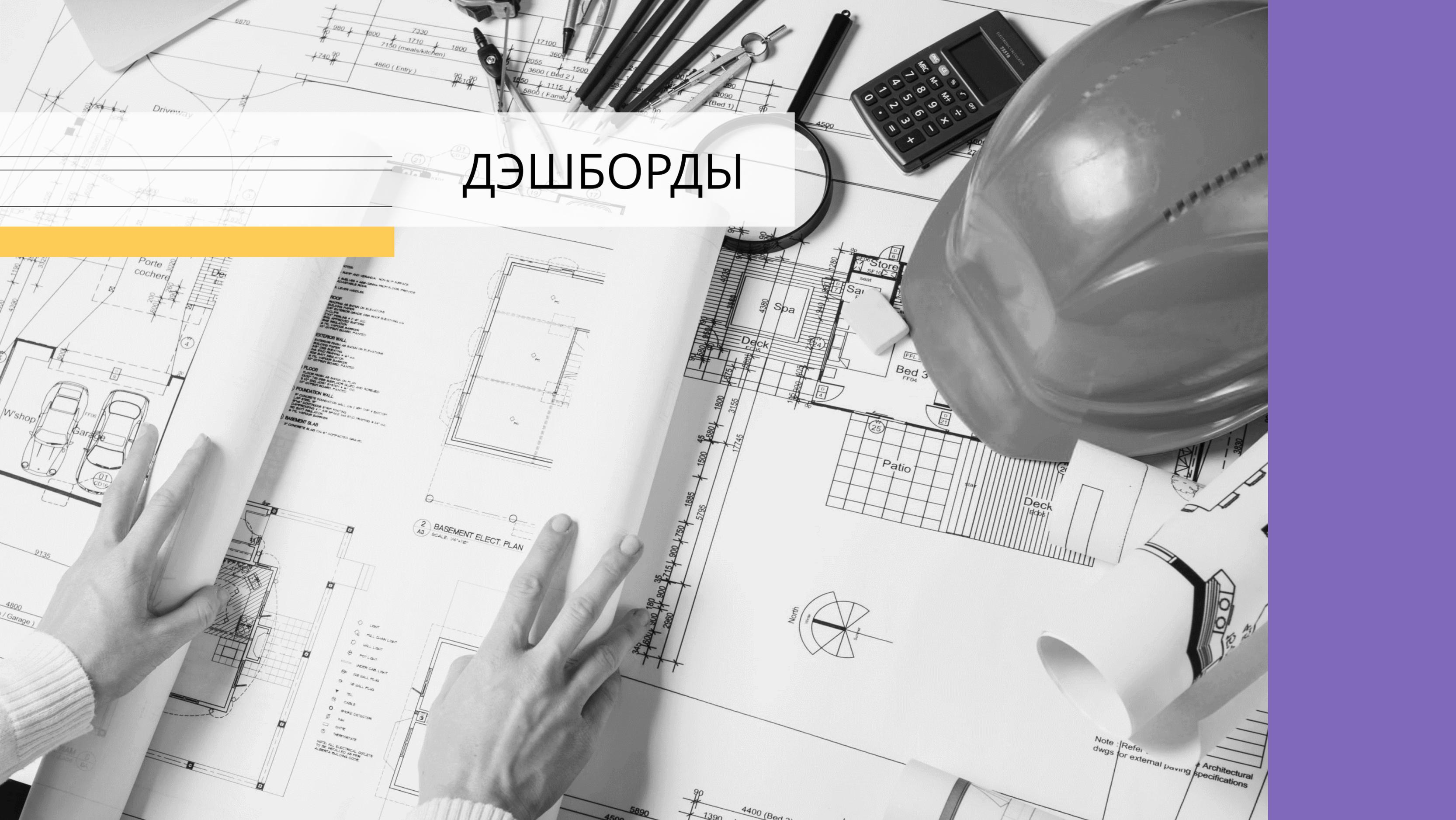
Строки: Сегменты потенциаль...

ОТМЕНА ОК

НАСТРОЙКИ АГРЕГАЦИИ

- по географическому признаку;
- по торговым представителям;
- по категориям прогноза и этапам сделки;
- по размерам сделки;
- по компаниям (покупателям);
- по другим показателям.

ДЭШБОРДЫ



Note: Refer to external paving specifications

Architectural specifications

НАВИГАЦИЯ



НАВИГАЦИЯ МЕЖДУ
ДЭШБОРДАМИ

ГЛАВНЫЙ ЭКРАН

- Навигация руководителей разных уровней
- Воронка продаж в виде диаграммы с накопительным итогом по размеру сделок в разрезе кварталов

Директор по продажам

КРІ

Воронка продаж

Детализация

Территориальный РОП

КРІ

Воронка продаж

Детализация

Региональный РОП

КРІ

Воронка продаж

Детализация

Аналитика продаж

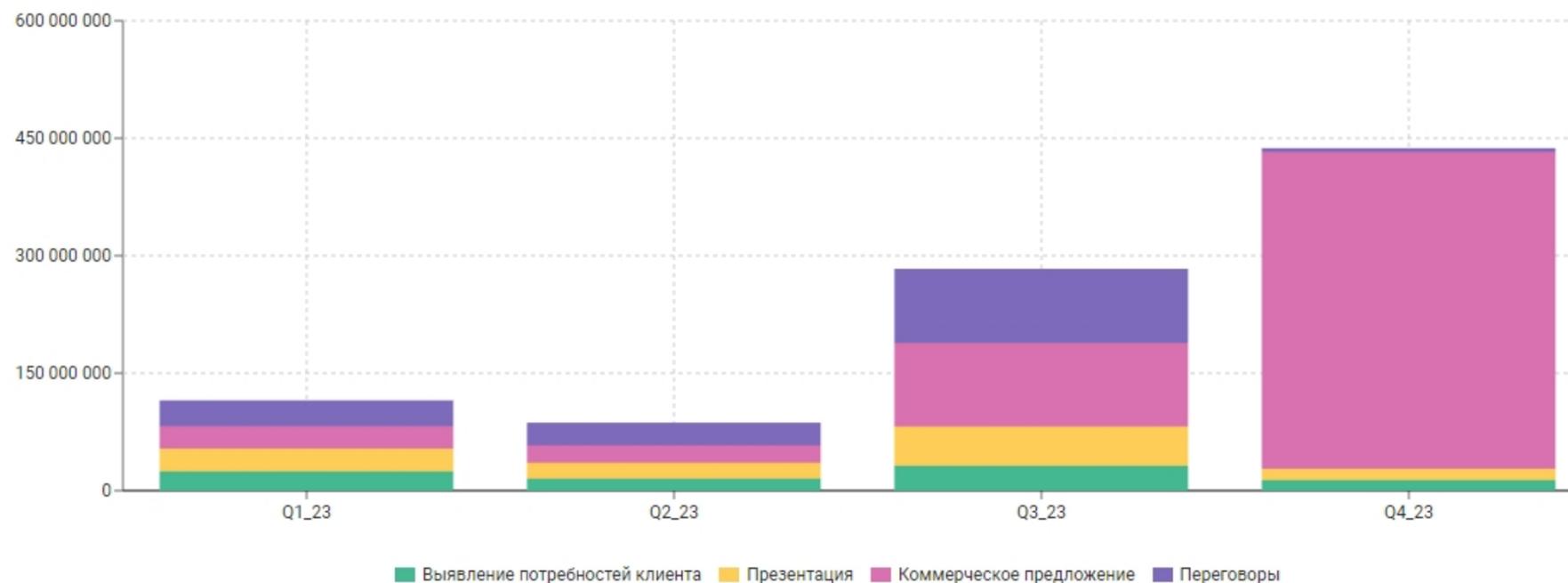
Сделки

Воронка продаж

Win/loss анализ

Загрузка данных о продажах

Квартальный тренд воронки продаж Все страны ▾ Заказы (без конвертации) ▾ Неделя 1 ▾



ОТЧЕТЫ РУКОВОДИТЕЛЕЙ



КРІ Директор по продажам Режим редактирования

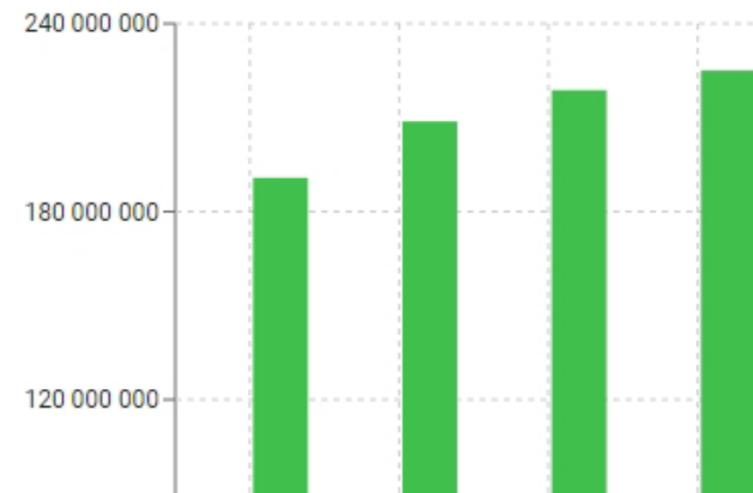
Представление Редактировать Все страны Q3_23 Текущая неделя

КРІ Дир

Факт, руб

	Q3_23	Q4_23	FY23		
План	062 97 613 697	100 416 074	378 279 669		
Закрыты	000 116 510 000	0	308 790 000		
Достигнуты дог	0 131 440 000	6 858 000	138 298 000		
Исполнения (Вклю					
Директор по пр	000 248 730 000	6 858 000	448 018 000		
Территориальн	000 248 730 000	6 858 000	447 868 000		
Региональный F	000 248 730 000	6 858 000	447 868 000		
Неделя за неделей					
Директор по пр	000 -7 560 000	2 270 000	-8 690 000		
Территориальн	000 -7 560 000	2 270 000	-8 840 000		
Региональный F	000 -7 560 000	2 270 000	-8 840 000		
Исполнено vs Цель					
Директор по продажам_Исполнение vs Цель	7 570 164	4 609 938	151 116 303	-27 986 357	135 310 048
Территориальный РОП_Исполнение vs Цель	7 570 164	4 459 938	151 116 303	-93 558 074	69 588 331
Региональный РОП_Исполнение vs Цель	7 570 164	4 459 938	151 116 303	-93 558 074	69 588 331

План vs Факт, руб.



МЕНЕДЖЕР ДОСТУПА ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

В зависимости от роли пользователя ему могут быть доступны разные блоки модели:

- блок директора по продажам;
- блок территориального РОП;
- блок регионального РОП;
- блок аналитики продаж.

На большинстве ДБ имеются фильтры по регионам, кварталам и версиям.

Возможность выбора региона зависит от настроек доступа для конкретного пользователя.

KPI



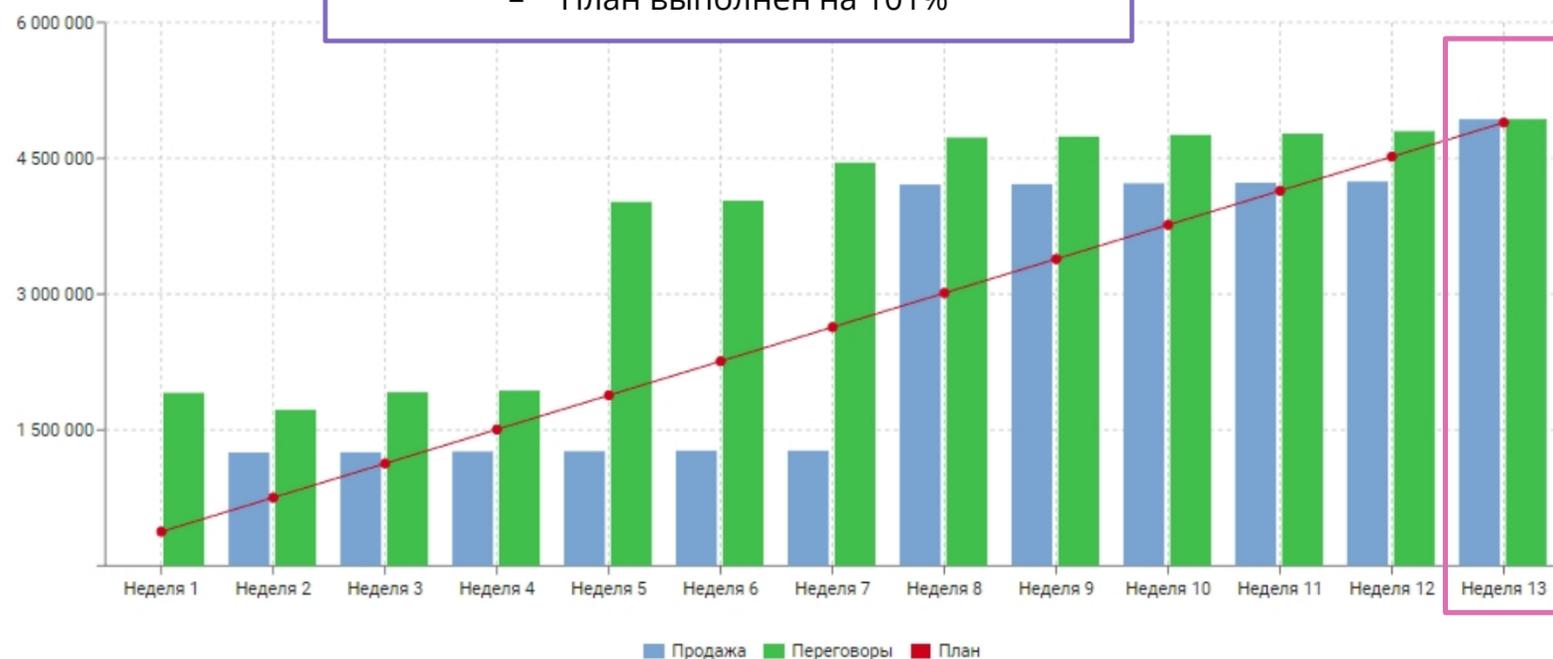
На ДБ KPI руководители различных уровней могут отследить все ключевые показатели как в целом по компании, так и по отдельным территориям и регионам в зависимости от уровня доступа.

Можно анализировать выполнение плана в текущем и предыдущих кварталах

2 кв 2020 Карелия ФАКТ

- План выполнен на 101%

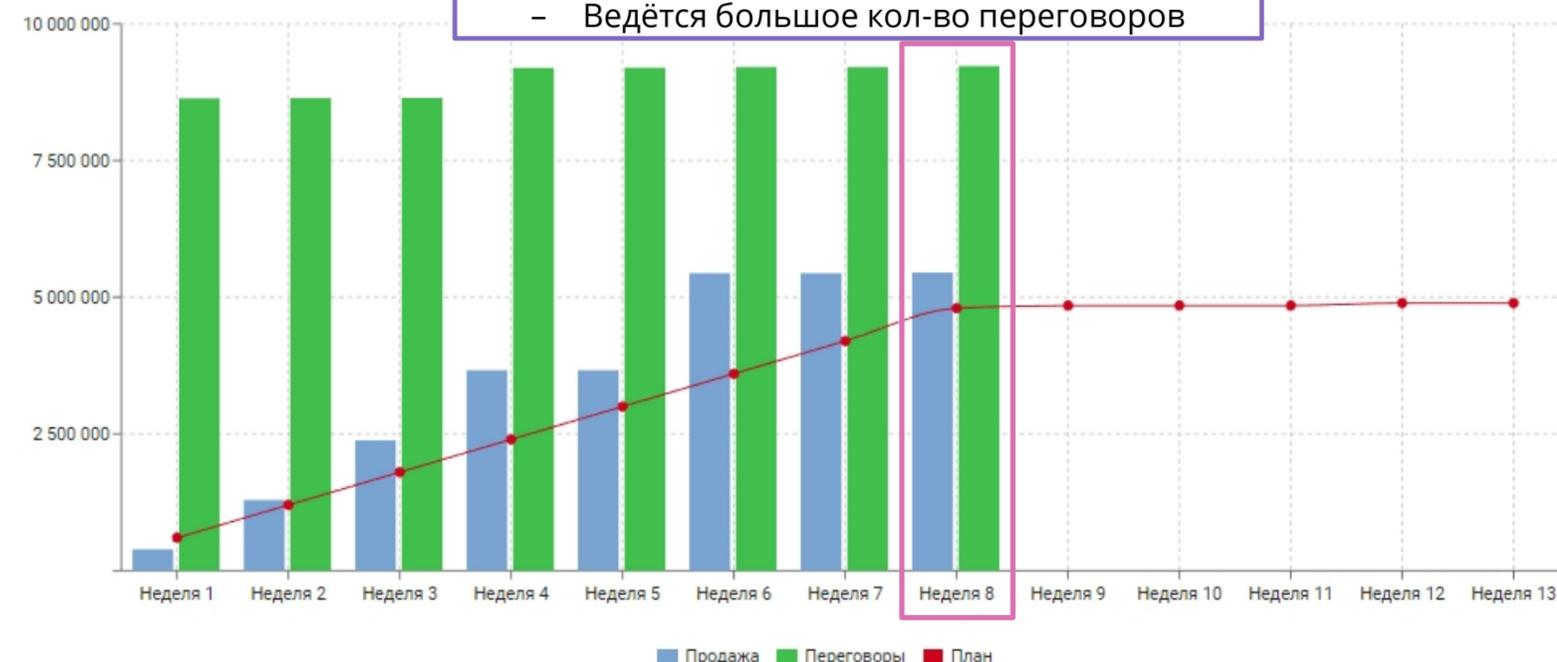
План vs Факт, руб.



3 кв 2020 Карелия Текущая 8 неделя

- План выполнен на 111%
- Ведётся большое кол-во переговоров

План vs Факт, руб.



Продажи / План, руб.

	Продажа	План
Неделя 1		376 488
Неделя 2	1 250 938	752 975
Неделя 3	1 253 150	1 129 463
Неделя 4	1 262 906	1 505 950
Неделя 5	1 264 225	1 882 438
Неделя 6	1 270 613	2 258 926
Неделя 7	1 270 618	2 635 413
Неделя 8	4 209 870	3 011 901
Неделя 9	4 215 348	3 388 389
Неделя 10	4 224 134	3 764 876
Неделя 11	4 230 597	4 141 364
Неделя 12	4 244 588	4 517 851
Неделя 13	4 932 686	4 894 339

Выполнения плана, %

	Выполнение плана
Неделя 1	0.0%
Неделя 2	25.6%
Неделя 3	25.6%
Неделя 4	25.8%
Неделя 5	25.8%
Неделя 6	26.0%
Неделя 7	26.0%
Неделя 8	86.0%
Неделя 9	86.1%
Неделя 10	86.3%
Неделя 11	86.4%
Неделя 12	86.7%
Неделя 13	100.8%

Продажи / План, руб.

	Продажа	План
Неделя 1	388 833	600 174
Неделя 2	1 290 938	1 200 349
Неделя 3	2 383 150	1 800 523
Неделя 4	3 662 906	2 400 698
Неделя 5	3 664 225	3 000 872
Неделя 6	5 440 613	3 601 047
Неделя 7	5 440 618	4 201 221
Неделя 8	5 449 870	4 801 395
Неделя 9		4 848 728
Неделя 10		4 848 728
Неделя 11		4 848 728
Неделя 12		4 894 339
Неделя 13		4 894 339

Выполнения плана, %

	Выполнение плана
Неделя 1	7.9%
Неделя 2	26.4%
Неделя 3	48.7%
Неделя 4	74.8%
Неделя 5	74.9%
Неделя 6	111.2%
Неделя 7	111.2%
Неделя 8	111.4%
Неделя 9	0.0%
Неделя 10	0.0%
Неделя 11	0.0%
Неделя 12	0.0%
Неделя 13	0.0%

KPI



ДОСТУПНА АНАЛИТИКА ПРОДАЖ В РАЗРЕЗЕ КЛИЕНТОВ

KPI Директор по продажам

Режим редактирования

Представление

Редактировать



Карелия

Q3_23

Текущая неделя



Настройка рейтинга клиентов

Тип сортировки	Сумма продаж
----------------	--------------

Рейтинг клиентов

	Клиент	Сумма сделок	Сумма продаж	Количество сделок	Количество крупных сделок	Доля закрытых сделок	Доля крупных сделок
#1	Komcasty n	3 120 000	1 520 000	5	5	48.7%	100.0%
#2	Tradilistics Aid	1 710 000	1 050 000	3	3	61.4%	100.0%
#3	ishakiri	3 360 000	900 000	6	6	26.8%	100.0%
#4	CVS-G	3 440 000	850 000	6	5	24.7%	83.3%
#5	Arisharak	2 260 000	810 000	5	3	35.8%	60.0%
#6	Kommon Electric	690 000	690 000	2	1	100.0%	50.0%
#7	Arapterex	220 000	0	1	0	0.0%	0.0%
#8	Textiron	220 000	0	1	0	0.0%	0.0%
#9	Separated Technologies	560 000	0	1	1	0.0%	100.0%
#10	Signa	670 000	0	1	1	0.0%	100.0%
#11	Xeryxon	1 210 000	0	3	1	0.0%	33.3%
#12	SNotoKoKo	1 300 000	0	2	2	0.0%	100.0%
#13	Biogen Korp	1 320 000	0	3	2	0.0%	66.7%
#14	Freedom Mutual	1 350 000	0	2	2	0.0%	100.0%
#15	Staplets	1 330 000	0	3	1	0.0%	33.3%

Выбор клиента

Все Аккаунты
Tradilistics Aid
Komcasty n
Kommon Electric
Freedom Mutual
Biogen Korp
SNotoKoKo
Arisharak
Staplets
ishakiri
Separated Technologies
Xeryxon
Signa
Arapterex
CVS-G
Textiron

Сводка по клиентам

Карелия

Komcasty n

Сумма сделок



Показатели сделок по выбранной компании в выбранном регионе в разных кварталах

Рейтинг компаний по выбранному параметру в заданном регионе

ВОРОНКА ПРОДАЖ

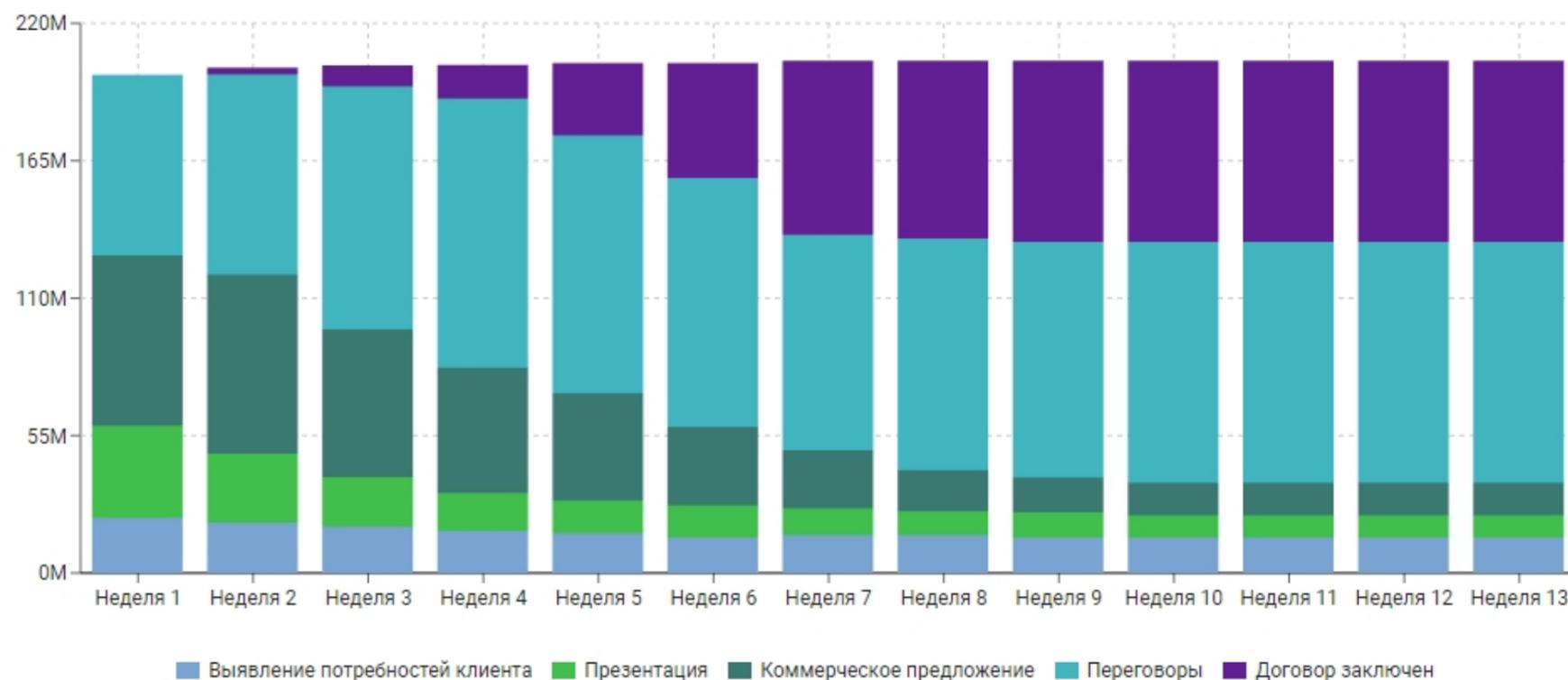


На дашборде «ВОРОНКА ПРОДАЖ» руководитель отслеживает текущую воронку продаж

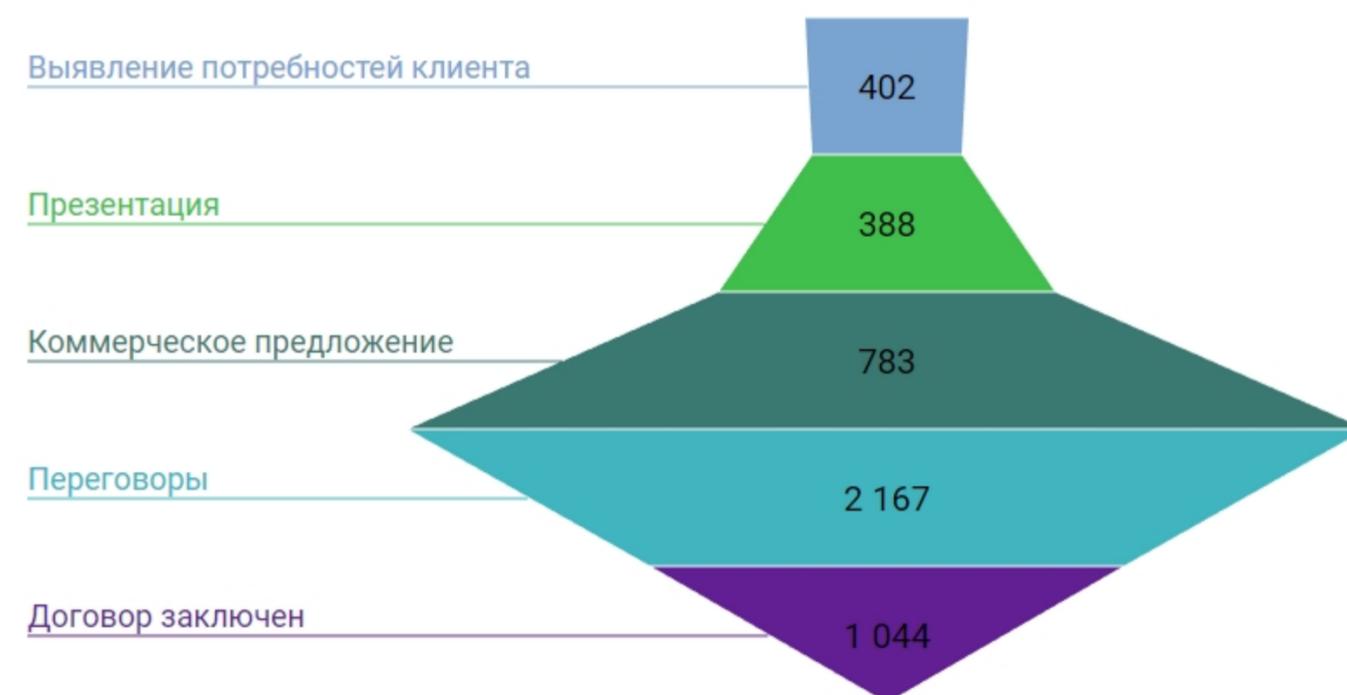
- Представлена информация по сделкам в разрезе недель различных кварталов в определённых территориях или регионах
- Здесь же происходит согласование корректировок по сделкам между руководителями разных уровней

Насколько быстро сделки переходят с этапа переговоров на этап заключения договора

Анализ воронки продаж в текущем квартале, руб.



Переход сделок с одного этапа воронки продаж на другой, шт. Россия Q3_23



ВОРОНКА ПРОДАЖ



План vs Факт, руб.

	Q1_23	Q2_23	Q3_23	Q4_23	FY23
План	75 498 175	57 340 485	67 603 509	68 808 582	269 250 750
Закрыты	78 250 000	54 300 000	86 290 000	0	218 840 000
Достигнуты договоренности	0	0	99 060 000	3 898 000	102 958 000
Исполнения (Включая выигранные):					
Директор по продажам_Исполнение	78 250 000	54 300 000	185 350 000	3 898 000	321 798 000
Территориальный РОП_Исполнение	78 250 000	54 300 000	185 350 000	3 898 000	321 798 000
Региональный РОП_Исполнение	78 250 000	54 300 000	185 350 000	3 898 000	321 798 000
Торговый представитель_Исполнение	78 250 000	54 300 000	185 350 000	3 898 000	321 798 000

Детали сделок

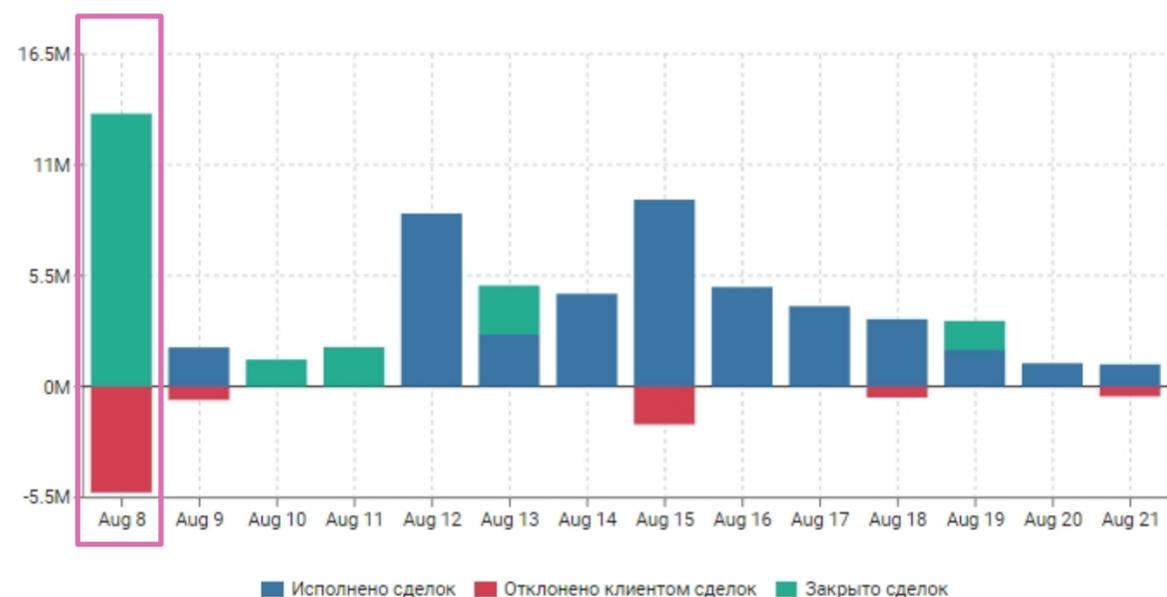
	Прогресс	Регион	Территория	Ведущий сотрудник	Дата закрытия	Сумма
Americish Experience Opp C097	Закрывается	Россия	Санкт-Петербург	Васильев Владимир	19.08.2023	0
Americish Experience Opp D1239	Переговоры	Россия	Санкт-Петербург	Васильев Владимир	15.11.2023	0
Americish Experience Opp D1240	Переговоры	Россия	Санкт-Петербург	Васильев Владимир	12.11.2023	0
Americish Experience Opp D1241	Переговоры	Россия	Санкт-Петербург	Васильев Владимир	19.11.2023	0
Avons Products Opp A067	Включено в воронку продаж	Россия	Санкт-Петербург	Петрова Алиса	15.08.2023	0
Avons Products Opp B016	Отказ	Россия	Санкт-Петербург	Петрова Алиса	08.08.2023	0
Avons Products Opp C022	Продажа	Россия	Санкт-Петербург	Петрова Алиса	11.07.2023	0
Avons Products Opp D015	Продажа	Россия	Санкт-Петербург	Петрова Алиса	30.07.2023	0
Avons Products Opp D039	Закрывается	Россия	Санкт-Петербург	Петрова Алиса	30.08.2023	0
Avons Products Opp D048	Закрывается	Россия	Санкт-Петербург	Петрова Алиса	15.08.2023	0
Kornignatic Opp A069	Включено в воронку продаж	Россия	Санкт-Петербург	Петрова Алиса	30.09.2023	0
Kornignatic Opp B060	Продажа	Россия	Санкт-Петербург	Петрова Алиса	30.07.2023	0
Kornignatic Opp C086	Включено в воронку продаж	Россия	Санкт-Петербург	Петрова Алиса	15.08.2023	0
Kornignatic Opp D03	Включено в воронку продаж	Россия	Санкт-Петербург	Петрова Алиса	30.08.2023	0
Avons Products Opp D1252	Переговоры	Россия	Санкт-Петербург	Петрова Алиса	08.11.2023	0
Avons Products Opp D1253	Переговоры	Россия	Санкт-Петербург	Петрова Алиса	11.10.2023	0
Avons Products Opp D1254	Переговоры	Россия	Санкт-Петербург	Петрова Алиса	30.10.2023	0
Avons Products Opp D1255	Переговоры	Россия	Санкт-Петербург	Петрова Алиса	30.11.2023	0
Avons Products Opp D1256	Переговоры	Россия	Санкт-Петербург	Петрова Алиса	15.11.2023	0
Avons Products Opp E54	Продажа	Россия	Санкт-Петербург	Петрова Алиса	18.03.2023	0
Kornignatic Opp E55	Переговоры	Россия	Санкт-Петербург	Петрова Алиса	30.12.2023	0
Kornignatic Opp E56	Включено в воронку продаж	Россия	Санкт-Петербург	Петрова Алиса	30.10.2023	0
Kornignatic Opp E57	Включено в воронку продаж	Россия	Санкт-Петербург	Петрова Алиса	15.11.2023	0
Kornignatic Opp E58	Включено в воронку продаж	Россия	Санкт-Петербург	Петрова Алиса	30.11.2023	0

Также можно контролировать сделки в ежедневном формате и принимать соответствующие управленческие решения.

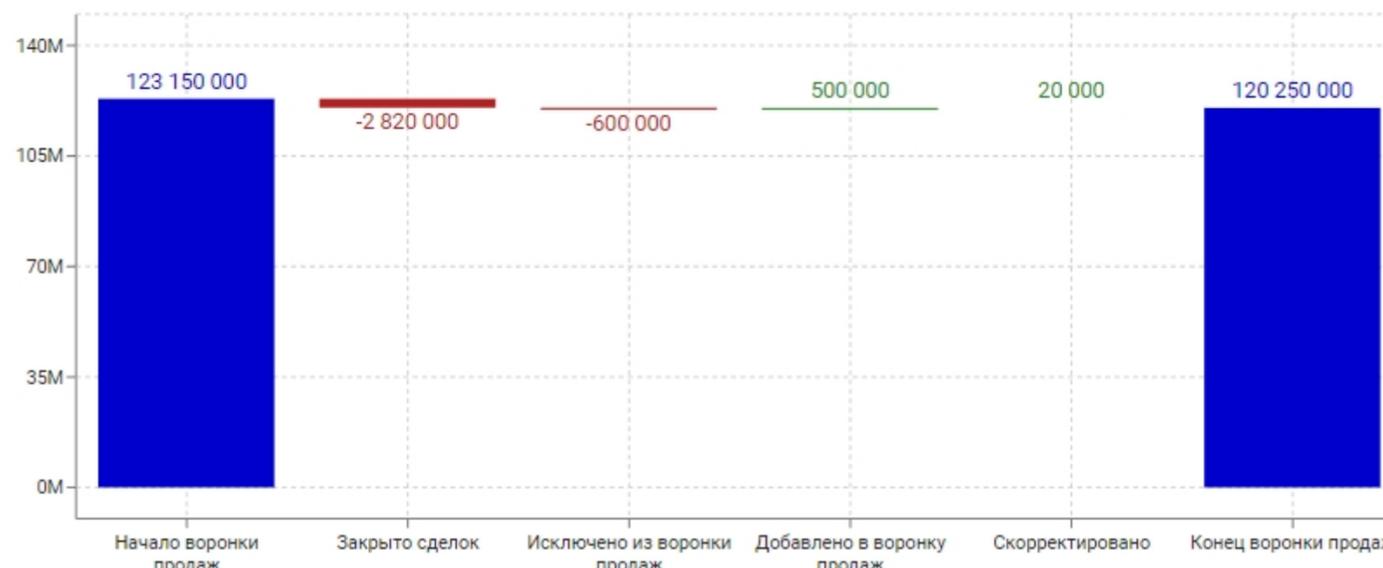
Детали по торговым представителям, руб.

	Направление	Территория	Регион	Продажи	План	% выполнения
Иванов Петр	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	350 000	1 559 571	22.44%
Васильев Владимир	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	940 000	1 559 571	60.27%
Петрова Алиса	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	2 150 000	1 103 382	194.86%
Смирнов Даниил	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	1 660 000	441 344	376.12%
Федоров Иван	Россия	Северо-запад	Карелия	3 010 000	364 116	826.66%
Соколова Марина	Россия	Северо-запад	Карелия	1 860 000	1 731 461	107.42%
Яковлев Владислав	Россия	Северо-запад	Карелия	1 520 000	1 731 461	87.79%
Попов Александр	Россия	Северо-запад	Карелия	2 100 000	592 977	354.15%
Андреев Станислав	Россия	Северо-запад	Карелия	1 920 000	474 323	404.79%

Итоги дня, руб.



Изменения воронки продаж, руб.



Например, можно выяснить почему в начале августа было большое количество отказов со стороны клиента, обратившись к соответствующему руководителю по территории или региону.

ВОРОНКА ПРОДАЖ



В своем отчете директор видит по каким сделкам уже были внесены корректировки на уровне территориального и регионального руководителей. Он может оставить свой комментарий или внести свою корректировку.

⋮ Прогноз продаж - Директор по продажам корректировка

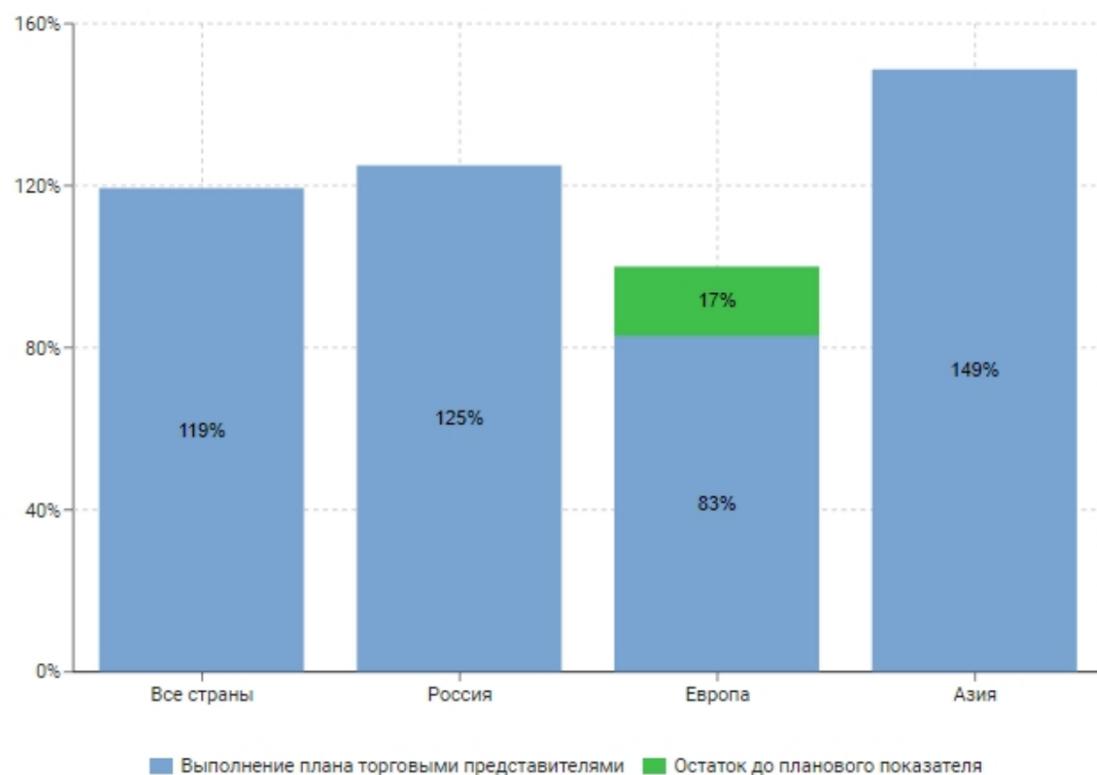
	Торговый представитель	Сумма	Скорректированная сумма	Терр. РОП: Скорректированная сумма	Региональный РОП: Скорректированная сумма	Дата закрытия	Корректировка даты закрытия	Скорректированная дата закрытия	Терр. РОП: Скорректированная дата закрытия	Региональный РОП: Скорректированная дата закрытия	Этап продаж	Корректировка этапа продаж	Категория прогноза	Региональный РОП: Комментарий	Территориальный РОП: Комментарий	Директор по продажам: Комментарий
Citientyps Opp A08	Иванов Петр	150 000	150 000	150 000	150 000	30.09.2023		30.09.2023	30.09.2023	30.09.2023	Презентация		Включить в воронку продаж			Принято
Citientyps Opp D1238	Иванов Петр	250 000	270 000	270 000	260 000	30.10.2023	25.09.2023	25.09.2023	30.09.2023	30.09.2023	Презентация		Включить в воронку продаж	Увеличить на 10 т.р.	Еще увеличить на 10 т.р.	Принято!
Komcasty n Opp D034	Федоров Иван	470 000	470 000	470 000	470 000	02.08.2023		02.08.2023	02.08.2023	02.08.2023	Отказ со стороны клиента		Сделка закрыта		Закрытие во 2 квартале	
Kommercial Metals Opp D1339	Беляева Анастасия	750 000	400 000	400 000	750 000	30.10.2023		30.10.2023	30.10.2023	30.10.2023	Коммерческое предложение		Ожидаются переговоры		Увеличилась сумма сделки на 80 тыс.	

ДЕТАЛИЗАЦИЯ



На данных дашбордах отражены иные важные показатели необходимые для своевременной корректировки и отслеживается выполнение планов торговыми представителями в регионах, территориях, направлениях компании, средняя скорость движения сделки по воронке продаж по представителям (регионам).

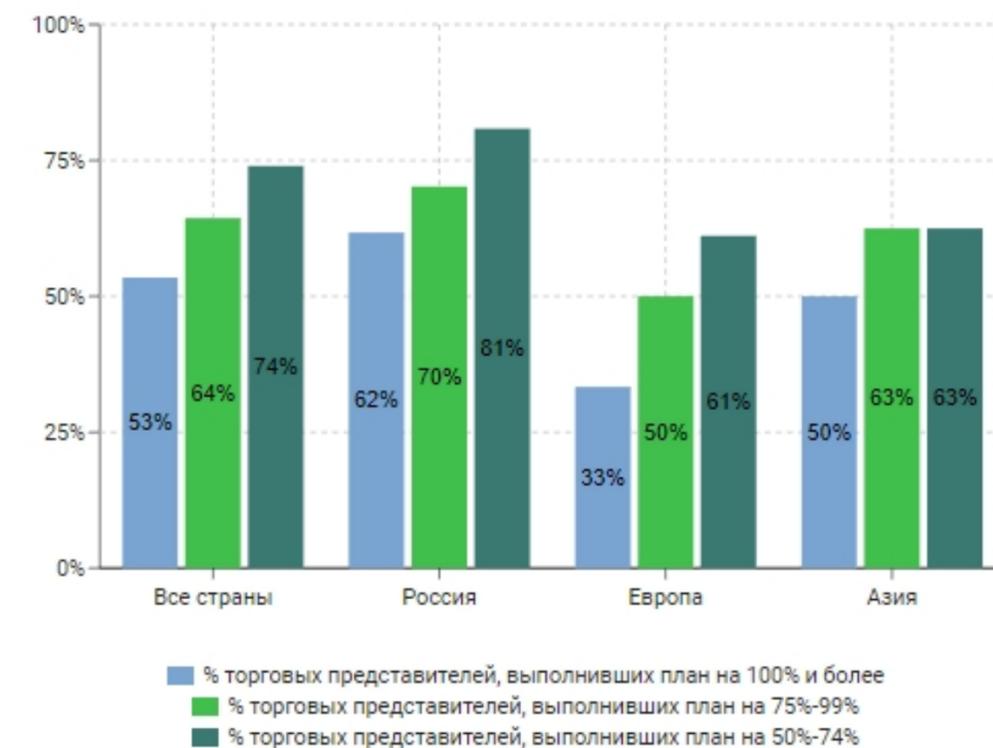
Выполнение плана, % Q3_23



Выполнение плана, руб. Q3_23

Имя	Продажи	План	% выполнения
Иванов Петр	350 000	1 559 571	22.44%
Васильев Владимир	940 000	1 559 571	60.27%
Петрова Алиса	2 150 000	1 103 382	194.86%
Смирнов Даниил	1 660 000	441 344	376.12%
Федоров Иван	3 010 000	364 116	826.66%
Соколова Марина	1 860 000	1 731 461	107.42%
Яковлев Владислав	1 520 000	1 731 461	87.79%
Попов Александр	2 100 000	592 977	354.15%
Андреев Станислав	1 920 000	474 323	404.79%
Ким Маргарита	0	1 693 673	0.00%
Лебедева Марина	880 000	1 693 673	51.96%
Григорьев Сергей	2 310 000	1 196 926	192.99%
Степанова Арина	1 200 000	1 196 926	100.26%
Богданов Леонид	7 210 000	1 858 880	387.87%
Николаев Станислав	1 900 000	1 858 880	102.21%
Дмитриева Алина	2 120 000	1 311 416	161.66%
Егорова Марина	3 960 000	3 514 981	112.66%
Кузнецов Станислав	960 000	1 432 339	67.02%
Никитин Виктор	2 960 000	1 432 339	206.65%
Соловьева Ирина	3 280 000	1 432 339	229.00%
Орлова Татьяна	1 960 000	1 043 545	187.82%
Афанасьев Алексей	8 490 000	8 351 794	101.65%
Филиппов Александр	1 970 000	1 587 678	124.08%
Матвеева Кристина	3 870 000	1 587 678	243.75%
Виноградов Владислав	2 460 000	1 051 373	233.98%

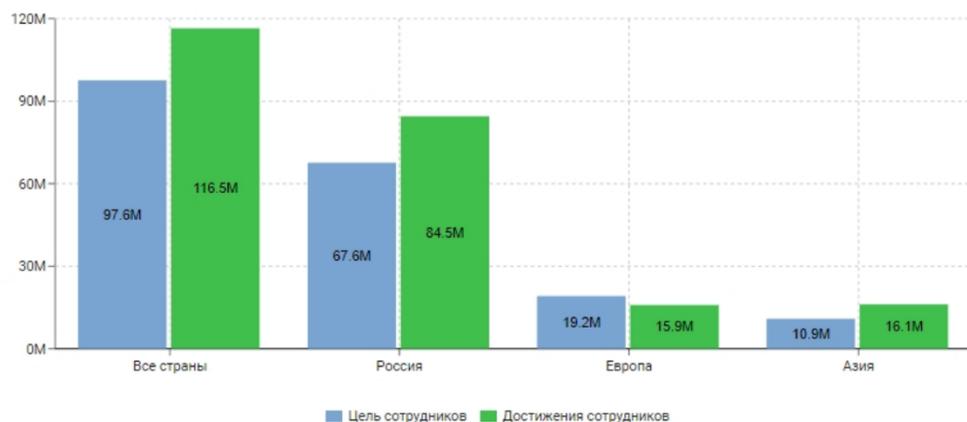
График выполнения плана, %



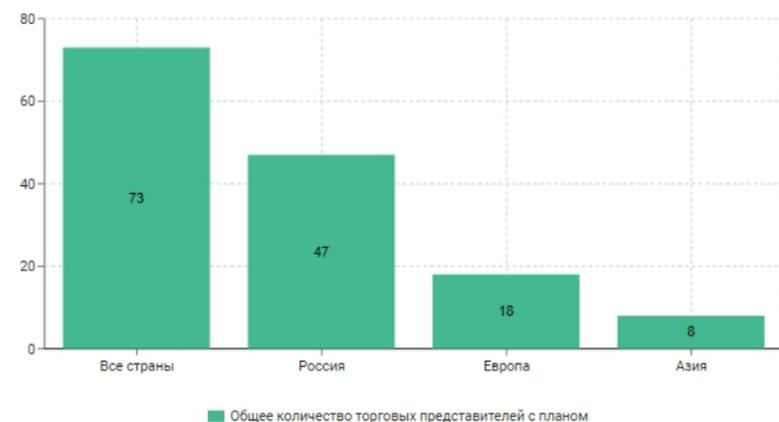
ДЕТАЛИЗАЦИЯ



План торговых представителей по направлениям, руб.



Торговые представители по направлениям, кол-во



Выполнение воронки продаж Предыдущая неделя Q3_FY23

	Все категории прогноза			Ожидаются переговоры			Бюджет достигнута договоренность		
	Количество сделок	Сумма	% выполнения	Количество сделок	Сумма	% выполнения	Количество сделок	Сумма	% выполнения
Все страны	504	327 010 000	168%	31	17 450 000	18%	473	309 560 000	317%
Россия	352	229 180 000	170%	18	9 230 000	14%	334	219 950 000	325%
Северо-запад	67	53 600 000	175%	6	3 380 000	22%	61	50 220 000	327%
Санкт-Петербург	17	15 740 000	169%	0	0	0%	17	15 740 000	337%
Карелия	30	24 090 000	246%	2	1 030 000	21%	28	23 060 000	471%
Псков	20	13 770 000	119%	4	2 350 000	41%	16	11 420 000	198%
Центр	183	103 350 000	217%	4	2 480 000	10%	179	100 870 000	423%
Москва	83	45 780 000	268%	1	590 000	7%	82	45 190 000	529%
Калуга	36	20 480 000	238%	3	1 890 000	44%	33	18 590 000	433%
Ярославль	64	37 090 000	169%	0	0	0%	64	37 090 000	338%
Поволжье	61	42 740 000	143%	7	2 670 000	18%	54	40 070 000	269%
Казань	23	17 550 000	137%	2	560 000	9%	21	16 990 000	266%
Самара	17	10 600 000	142%	2	760 000	20%	15	9 840 000	263%
Волгоград	21	14 590 000	153%	3	1 350 000	28%	18	13 240 000	278%
Дальний Восток	41	29 490 000	109%	1	700 000	5%	40	28 790 000	213%
Хабаровск	10	8 680 000	111%	1	700 000	18%	9	7 980 000	205%
Южно-Сахалинск	10	6 210 000	55%	0	0	0%	10	6 210 000	111%
Камчатка	21	14 600 000	181%	0	0	0%	21	14 600 000	361%
Европа	64	46 710 000	122%	7	4 940 000	26%	57	41 770 000	218%
СНГ	39	28 110 000	110%	5	3 410 000	27%	34	24 700 000	194%
Украина	21	13 440 000	162%	2	1 240 000	30%	19	12 200 000	294%
Казахстан	5	3 290 000	36%	1	890 000	19%	4	2 400 000	52%
Беларусь	13	11 380 000	142%	2	1 280 000	32%	11	10 100 000	252%
Восточная Европа	25	18 600 000	146%	2	1 530 000	24%	23	17 070 000	267%
Чехия	2	1 460 000	28%	0	0	0%	2	1 460 000	55%
Словения	23	17 140 000	228%	2	1 530 000	41%	21	15 610 000	415%
Азия	88	51 120 000	235%	6	3 280 000	30%	82	47 840 000	441%
Ближний Восток	44	25 230 000	183%	3	1 090 000	16%	41	24 140 000	350%
ОАЭ	6	3 380 000	101%	0	0	0%	6	3 380 000	203%
Турция	38	21 850 000	209%	3	1 090 000	21%	35	20 760 000	398%
Тихоокеанский регион	44	25 890 000	327%	3	2 190 000	55%	41	23 700 000	598%
Япония	22	13 500 000	282%	2	1 330 000	56%	20	12 170 000	509%

Сводка по регионам

	Количество сотрудников	Цель сотрудников	Достижения сотрудников	Выполнение плана торговыми представителями	Остаток до планового показателя	% торговых представителей, выполнивших план на 100% и более	% торговых представителей, выполнивших план на 75%-99%	% торговых представителей, выполнивших план на 50%-74%
Все страны	73	97 613 697	116 510 000	119%	0%	53%	64%	74%
Россия	47	67 603 509	84 490 000	125%	0%	62%	70%	81%
Северо-запад	13	15 339 405	19 900 000	130%	0%	62%	69%	85%
Санкт-Петербург	4	4 663 867	5 100 000	109%	0%	50%	50%	75%
Карелия	5	4 894 339	10 410 000	213%	0%	80%	100%	100%
Псков	4	5 781 198	4 390 000	76%	24%	50%	50%	75%
Центр	10	23 824 191	34 810 000	146%	0%	90%	90%	100%
Москва	4	8 544 158	15 190 000	178%	0%	100%	100%	100%
Калуга	3	4 297 017	7 200 000	168%	0%	67%	67%	100%
Ярославль	3	10 983 016	12 420 000	113%	0%	100%	100%	100%
Поволжье	13	14 899 712	17 120 000	115%	0%	62%	69%	77%
Казань	5	6 397 910	8 950 000	140%	0%	60%	60%	60%
Самара	4	3 744 410	2 890 000	77%	23%	50%	75%	75%
Волгоград	4	4 757 391	5 280 000	111%	0%	75%	75%	100%
Дальний Восток	11	13 540 201	12 660 000	93%	7%	36%	55%	64%
Хабаровск	4	3 893 711	3 920 000	101%	0%	50%	75%	100%
Южно-Сахалинск	4	5 605 810	2 020 000	36%	64%	0%	25%	25%
Камчатка	3	4 040 680	6 720 000	166%	0%	67%	67%	67%
Европа	18	19 154 709	15 880 000	83%	17%	33%	50%	61%
СНГ	12	12 763 107	10 870 000	85%	15%	42%	50%	58%
Украина	4	4 150 043	5 720 000	138%	0%	50%	75%	75%
Казахстан	4	4 600 283	1 390 000	30%	70%	25%	25%	25%
Беларусь	4	4 012 781	3 760 000	94%	6%	50%	50%	75%
Восточная Европа	6	6 391 602	5 010 000	78%	22%	17%	50%	67%
Чехия	3	2 631 743	1 230 000	47%	53%	0%	33%	33%
Словения	3	3 759 859	3 780 000	101%	0%	33%	67%	100%
Азия	8	10 855 480	16 140 000	149%	0%	50%	63%	63%
Ближний Восток	4	6 890 876	7 010 000	102%	0%	50%	50%	50%
Дубай	0	0	0	0%	100%	0%	0%	0%
ОАЭ	2	1 668 376	140 000	8%	92%	0%	0%	0%

ДЕТАЛИЗАЦИЯ

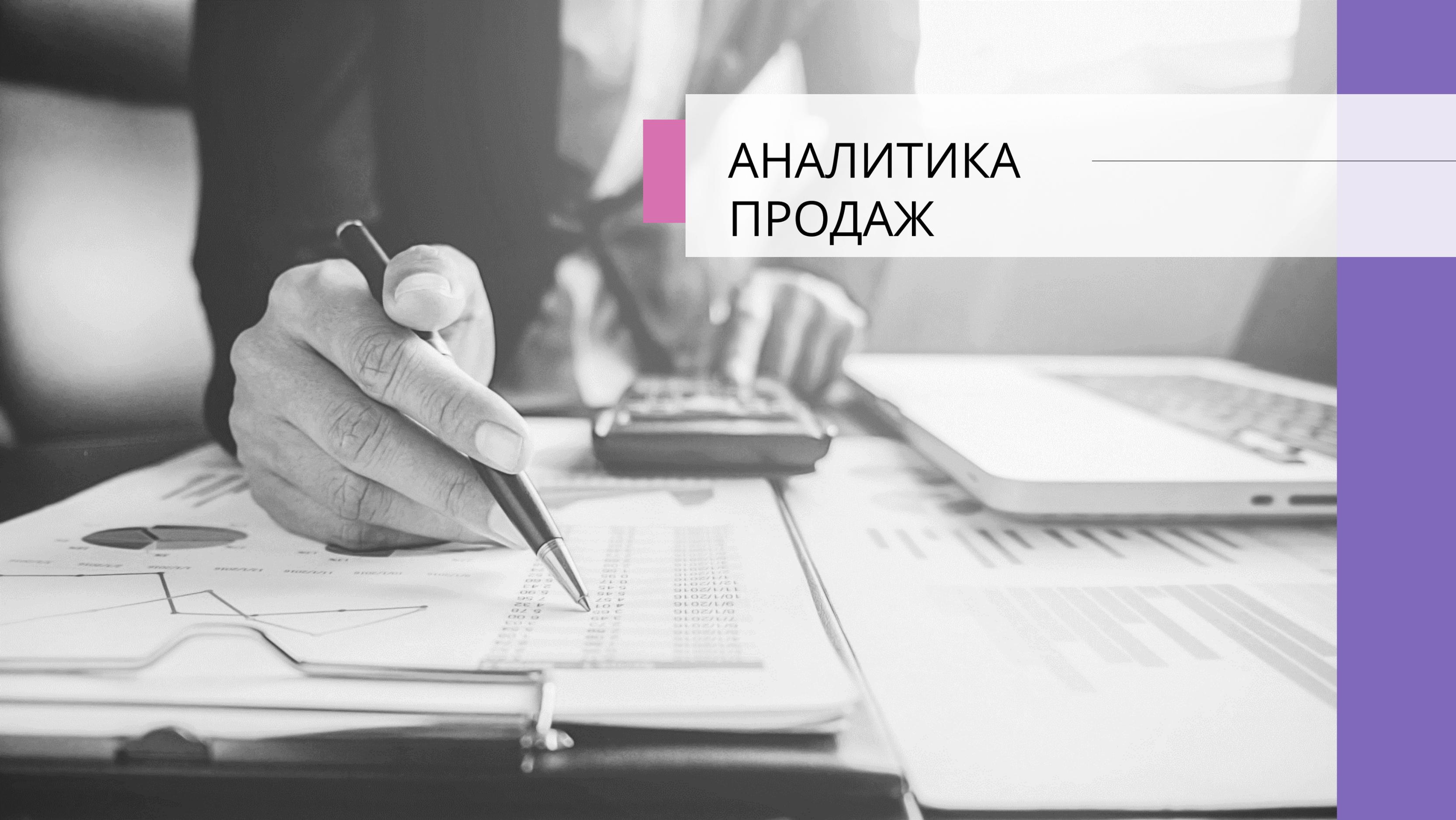


СКОРОСТЬ ДВИЖЕНИЯ ПО ВОРОНКЕ ПРОДАЖ

Если директор считает, что стадии презентации или переговоров занимают слишком продолжительное время, то он может инициировать обучение персонала по этим направлениям.

Скорость движения по воронке продаж, дни FY23 Среднее количество дней на шаг





АНАЛИТИКА ПРОДАЖ

СДЕЛКИ



На данном дашборде приведена информация о размерах сделок, их состоянии в разрезе регионов, территорий или направлений.

Количество успешных и проигранных сделок

Количество и сумма отклоненных клиентом сделок

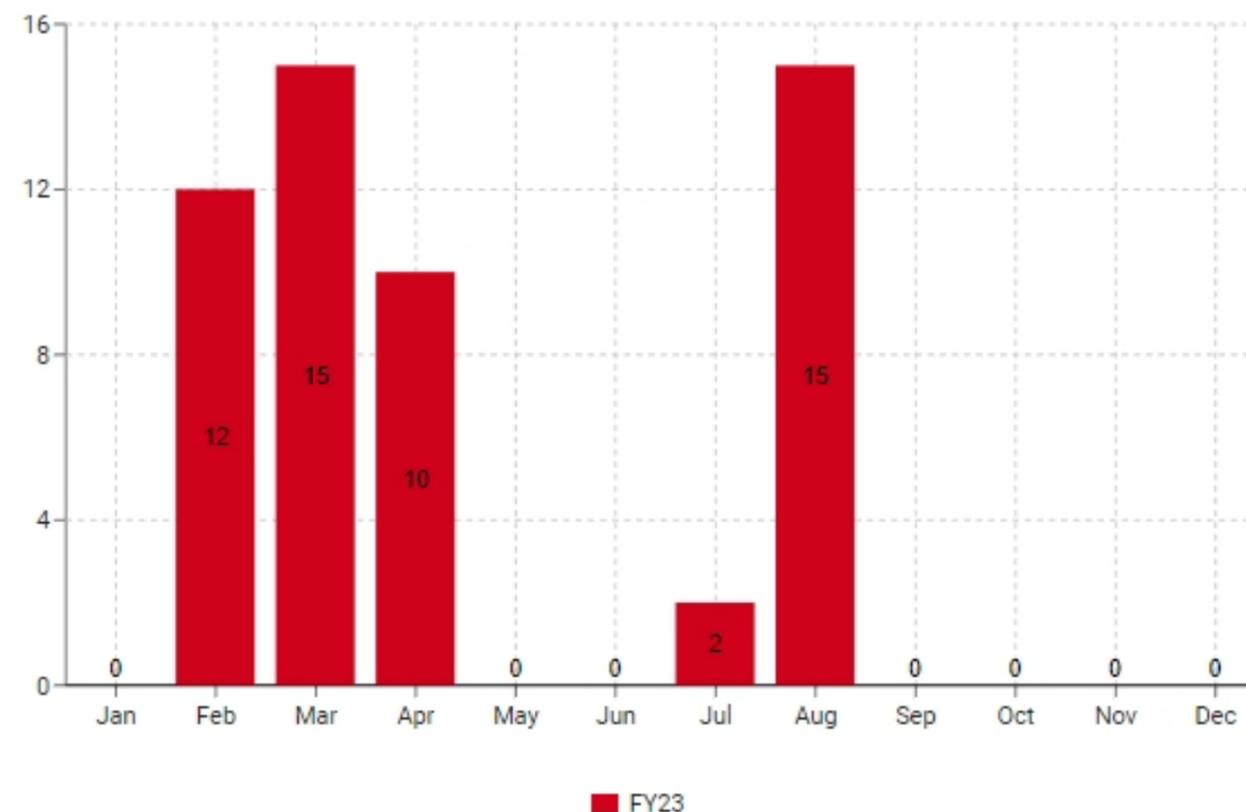
Закрытые / Отклоненные, руб.

Карелия

Сумма закрытых сделок (сконвертированная) накопленная



Отклоненные сделки, кол-во



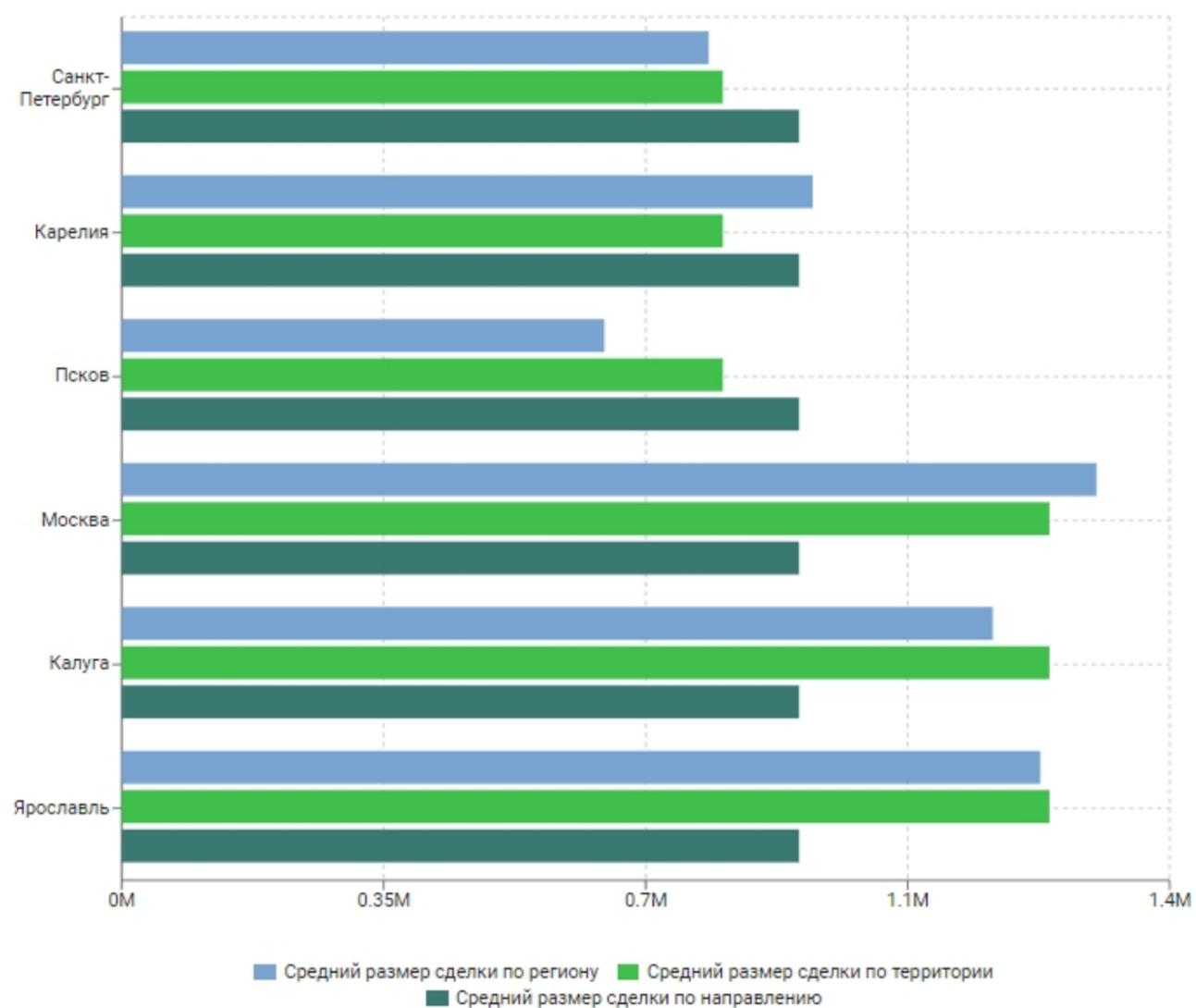
СДЕЛКИ



Средний размер сделки

Размер сделки по отношению к средней сделке в анализируемом регионе

Размеры сделок, руб.



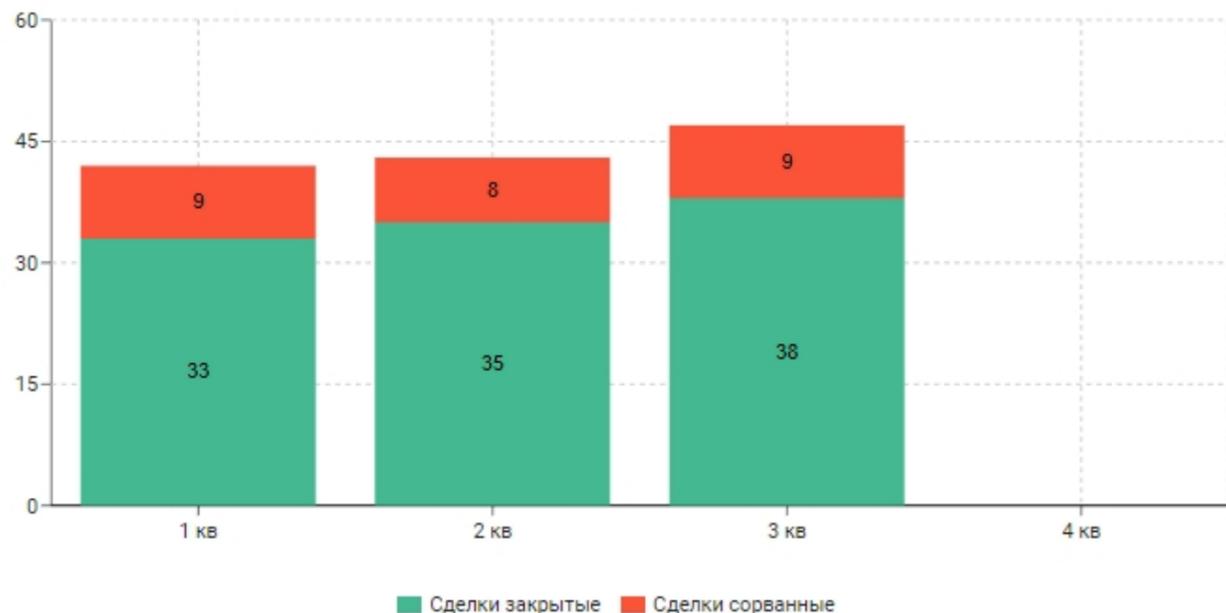
Размер сделок

	Направление	Территория	Регион	Срок (дни)	Размер сделки	Сделка к средней по Региону	Сделка к средней по Территории	Сделка к средней по Направлению
Citientyps Opp A08	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	148	150 000	0.2	0.2	0.2
Citientyps Opp B026	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	210	150 000	0.2	0.2	0.2
Citientyps Opp C019	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	201	200 000	0.2	0.2	0.2
Citientyps Opp D1236	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	35	840 000	1.0	1.0	0.9
Citientyps Opp D1237	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	104	780 000	1.0	0.9	0.9
Citientyps Opp D1238	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	168	250 000	0.3	0.3	0.3
Americish Expreience Opp A079	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	193	470 000	0.6	0.6	0.5
Americish Expreience Opp B066	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	284	750 000	0.9	0.9	0.8
Americish Expreience Opp C097	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	173	860 000	1.1	1.0	0.9
Americish Expreience Opp D1239	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	131	370 000	0.5	0.4	0.4
Americish Expreience Opp D1240	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	193	360 000	0.4	0.4	0.4
Americish Expreience Opp D1241	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	87	840 000	1.0	1.0	0.9
Avons Products Opp A067	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	165	910 000	1.1	1.1	1.0
Avons Products Opp B016	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	179	400 000	0.5	0.5	0.4
Avons Products Opp C022	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	282	280 000	0.3	0.3	0.3
Avons Products Opp D015	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	224	590 000	0.7	0.7	0.7
Avons Products Opp D039	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	113	570 000	0.7	0.7	0.6
Avons Products Opp D048	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	129	180 000	0.2	0.2	0.2
Kornignatic Opp A069	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	142	970 000	1.2	1.2	1.1
Kornignatic Opp B060	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	164	880 000	1.1	1.1	1.0
Kornignatic Opp C086	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	210	610 000	0.7	0.7	0.7
Kornignatic Opp D03	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	205	910 000	1.1	1.1	1.0
Avons Products Opp D1252	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	109	700 000	0.9	0.8	0.8
Avons Products Opp D1253	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	134	680 000	0.8	0.8	0.7
Avons Products Opp D1254	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	205	190 000	0.2	0.2	0.2
Avons Products Opp D1255	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	133	980 000	1.2	1.2	1.1
Avons Products Opp D1256	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	131	530 000	0.6	0.6	0.6
Avons Products Opp E54	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	326	970 000	1.2	1.2	1.1
Kornignatic Opp E55	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	183	970 000	1.2	1.2	1.1
Kornignatic Opp E56	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	64	280 000	0.3	0.3	0.3
Kornignatic Opp E57	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	215	800 000	1.0	1.0	0.9
Kornignatic Opp E58	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	53	910 000	1.1	1.1	1.0
BlueRokk Opp A058	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	278	440 000	0.5	0.5	0.5
BlueRokk Opp B058	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	229	750 000	0.9	0.9	0.8
BlueRokk Opp C038	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	238	780 000	1.0	0.9	0.9
BlueRokk Opp D01	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	189	900 000	1.1	1.1	1.0
BlueRokk Opp D061	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	124	950 000	1.2	1.1	1.0
BlueRokk Opp D090	Россия	Северо-запад	Санкт-Петербург	156	660 000	0.8	0.8	0.7

WIN/LOSS АНАЛИЗ



Сделки, кол-во



Суммы сделок, руб.



Win/Loss анализ

	Весь год	I п/г	1 кв	2 кв	II п/г	3 кв	4 кв
Сделки закрытые	106	68	33	35	38	38	0
Сделки сорванные	26	17	9	8	9	9	0
Коэффициент закрытия	80%	80%	79%	81%	81%	81%	0%
Коэффициент отказа	20%	20%	21%	19%	19%	19%	0%
Закрыто	54 480 000	34 580 000	16 440 000	18 140 000	19 900 000	19 900 000	0
Отказано клиентом	14 760 000	8 480 000	4 980 000	3 500 000	6 280 000	6 280 000	0
Доля закрытых	79%	80%	77%	84%	76%	76%	0%
Доля отказов	21%	20%	23%	16%	24%	24%	0%

WIN/LOSS

На дашборде Win/Loss можно увидеть отчёты по закрытым/отказанным сделкам, определить на каких этапах в различных компаниях чаще всего возникает отказ для определения слабых мест во взаимодействии.

WIN/LOSS АНАЛИЗ



Представление ▾ Редактировать ▾ **Северо-запад** ▾ FY23

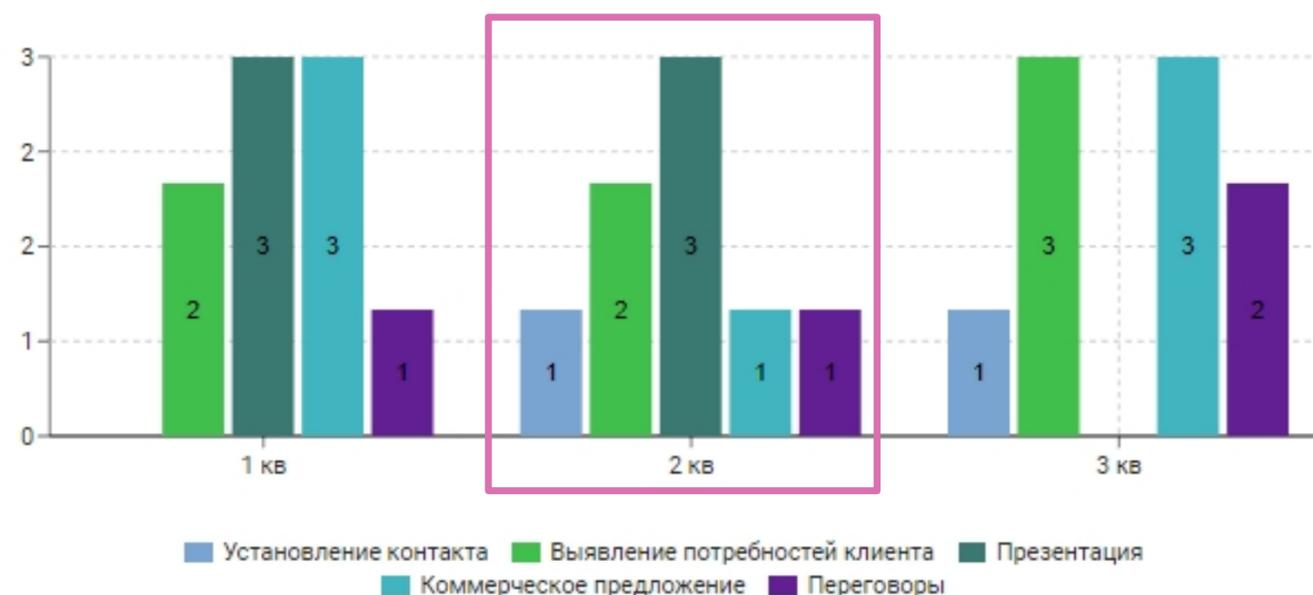
Выбор клиента

	Количество отказов
Все аккаунты	26
Velo Podium Blitz	1
Solstice Carving	1
Skyview Pishsion	1
ASD Komputing	2
Tradilistics Aid	1
Komcasty n	1
Freedom Mutual	4
SNotoKoKo	1
Separated Technologies	2
CVS-G	2
Textiron	1
Americish Expreience	1
Avons Products	1
Konstellalistic Energetic	1
Capital Two	1
Sampo entity	1
Bennet Hydro	1
Kommerzbishk	1
HyNotday Wi	1
LG Chemych	1

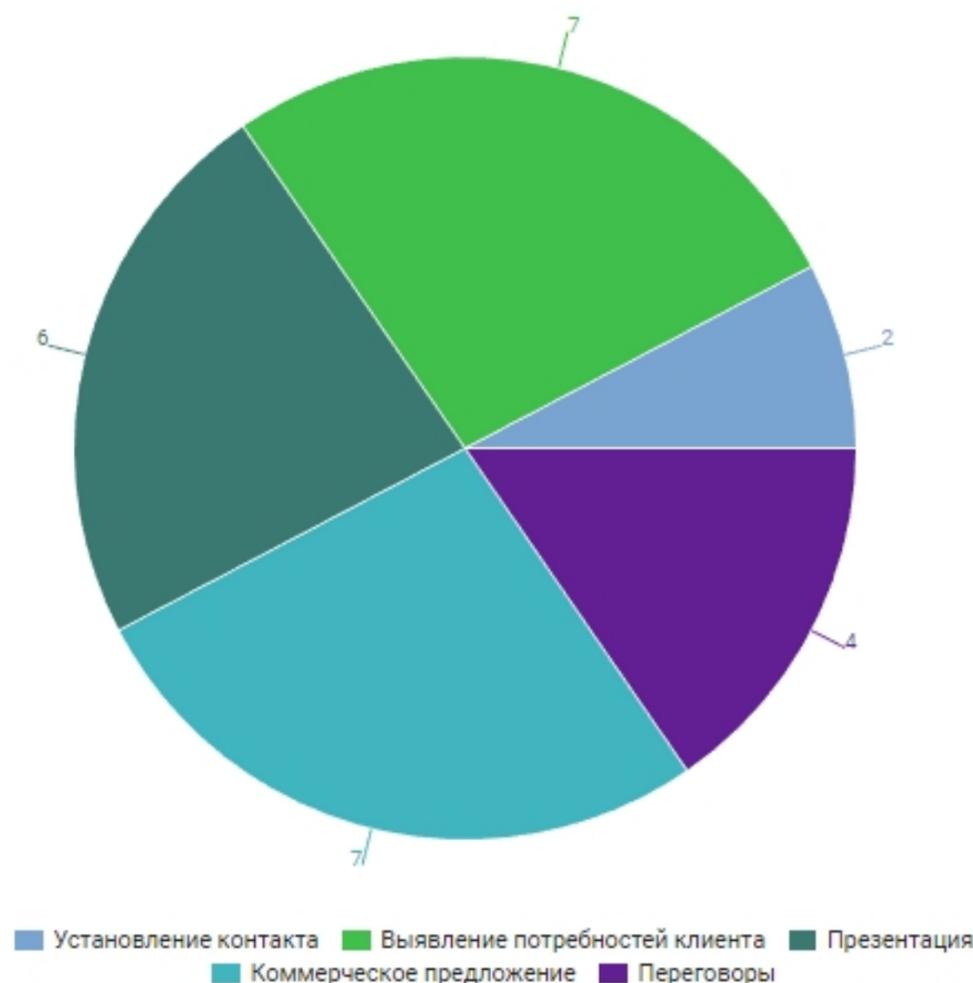
Количество отказов по клиентам

	Весь год	I п/г	1 кв	2 кв	II п/г	3 кв	4 кв
Все этапы продаж	26	17	9	8	9	9	0
Выявление потребностей клиента	7	4	2	2	3	3	0
Презентация	6	6	3	3	0	0	0
Коммерческое предложение	7	4	3	1	3	3	0
Переговоры	4	2	1	1	2	2	0
Договор заключен	0	0	0	0	0	0	0

Количество отказов по клиентам



Количество отказанных сделок по этапам продаж

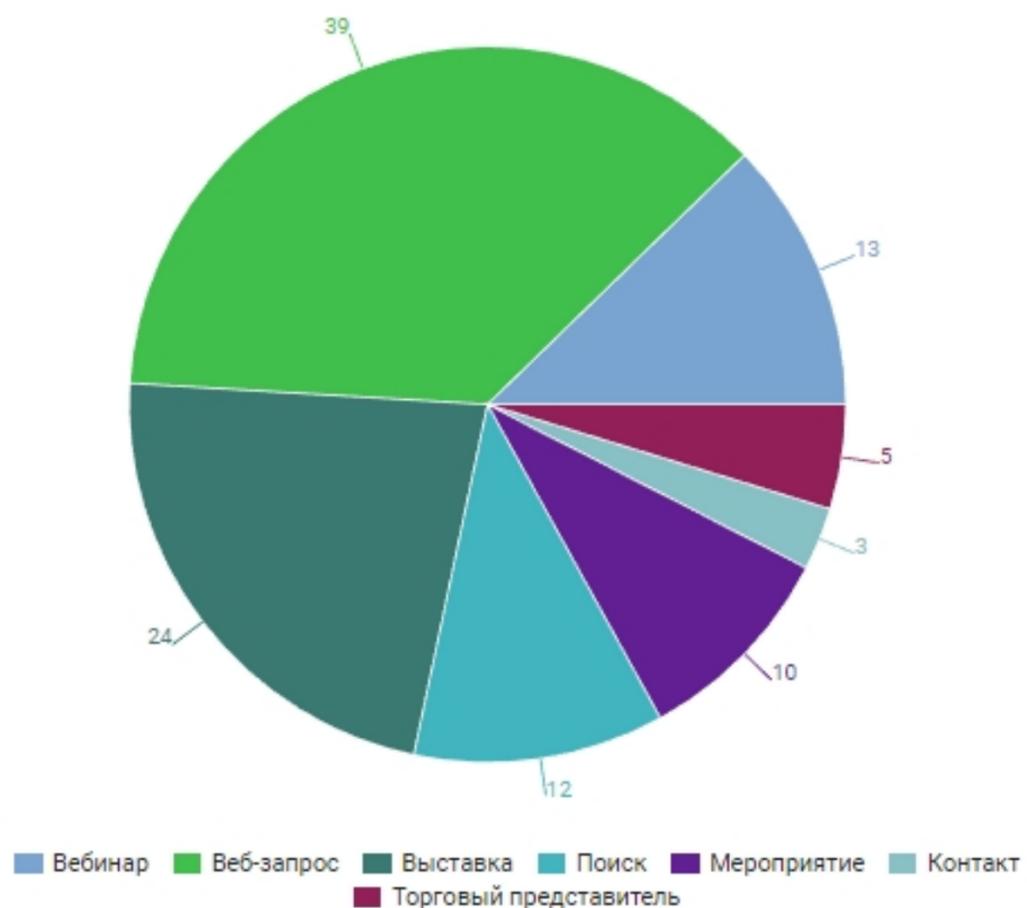


Во втором квартале по всем аккаунтам чаще всего возникали отказы на этапе презентации.

WIN/LOSS АНАЛИЗ



Анализ источников лидов, кол-во



Анализ источников лидов, кол-во

	Все источники	Вебинар	Веб-запрос	Выставка	Поиск	Мероприятие	Контакт	Внутренние продажи	Торговый представитель
Все страны	598	44	209	119	63	100	36	5	22
Россия	398	31	155	75	39	59	19	4	16
Северо-запад	106	13	39	24	12	10	3	0	5
Санкт-Петербург	20	1	7	5	3	2	1	0	1
Карелия	55	6	23	13	5	5	1	0	2
Псков	31	6	9	6	4	3	1	0	2

Для определения наиболее сильных каналов распространения услуг и планирования бюджета на рекламу представлены отчёты по источникам лидов в выбранных регионах в определённый временной промежуток

ПРЕИМУЩЕСТВА OPTIMACROS



ИНТЕГРАЦИЯ

Удобная интеграция с внешними системами. Optimacros позволяет производить импорт-экспорт данных в любом табличном формате, легко интегрируется с базами данных и CRM-системами такими как 1С, SAP и другими.

ДАННЫЕ

Главное преимущество Системы – это консолидация большого количества данных по разным измерениям, их быстрая обработка и представление результатов в удобном для клиента виде, что существенно облегчает принятие стратегически важных решений

ОБЛАЧНОЕ РЕШЕНИЕ

Optimacros – это облачное решение, нет необходимости установки «тяжелых» программ. Платформа также постоянно развивается и улучшается, вы получите весь новый функционал сразу, как только он станет доступен.

ИНТЕРФЕЙС

Платформа Optimacros обеспечивает полную свободу моделирования с простым, интуитивно понятным интерфейсом, большим встроенным функционалом, возможностью управлять бизнес-логикой моделей и разделением прав доступа индивидуально и по группам пользователей.

ВНЕДРЕНИЕ

Также неоспоримыми преимуществами системы Optimacros наряду с прочими являются легкость и простота внедрения. После установки системы вы получаете не только готовую модель, сформированную под требования вашего бизнеса, но и обучение с сопровождением персонала при работе в системе, техническую поддержку, возможность самостоятельно или с поддержкой наших экспертов развивать и совершенствовать модель в быстро меняющихся условиях рынка.

БЕЗОПАСНОСТЬ

Компания несет полную ответственность за безопасность и сохранность ваших данных.

ДО СКОРОЙ ВСТРЕЧИ

Optimacros



info@optimacros.ru



8 (495) 108 68 58



optimacros.ru