Как за вечер найти узкое место в продажах

Чек-лист и готовая таблица. Подходит мастерской на 4 человека и сети клиник на 60 сотрудников.

4 шага

1. Возьмите 20–30 последних сделок подряд: закрытые и сорвавшиеся, без выборки.
2. Выпишите по каждой сделке две даты: когда вошла в этап и когда вышла из него.
3. Посчитайте дни ожидания между этапами. Не часы работы — именно дни простоя.
4. Найдите переход с максимальной суммой дней. Это и есть узкое место.

Таблица: заполните за вечер

Этап	Дата входа	Дата выхода	Дней ожидания	Кто отвечает
Заявка				
Первый контакт				
Расчёт				
Согласование				
Счёт				
Оплата				

Три уровня — одна механика

- Маленькая компания. Мастерская, 4 человека. Из 20 заказов больше всего дней — между заявкой и первым звонком: 1,5 дня, потому что заявки висят в общем чате. Уведомление о новой заявке даёт 2–3 заказа в неделю.
- Средняя компания. Продажа оборудования, 10 менеджеров. Из 40 сделок семь дней уходит на согласование скидки: утверждающий часто в командировках. Делегирование лимита до 10% снимает пробку.
- Крупная компания. Сеть клиник, 60+ сотрудников. Из 100 сделок шесть дней между «скидка согласована» и «счёт выставлен». Разделение прав и срок в 24 часа меняют картинку за неделю.

7 проверок перед внедрением ИИ

- Есть ли у вас даты по каждому шагу? Без них автоматизация ускоряет чужую проблему.
- Какой переход самый тихий? Ищите не самую сложную работу, а самое долгое ожидание.
- Есть ли владелец у каждого шага? Если его нет, сроки некому защищать.
- Где стык между отделами? Именно там сделка проводит больше всего времени.
- Сколько обрывов в месяц? Отказ честен, обрыв — следствие зазора между шагами.
- Что из ручного ожидания можно заменить уведомлением или правилом?
- Что вы будете мерить через 30 дней: дни ожидания, переделки, ручные передачи.

Нужно разобрать ваш случай?

BroBrend Media & IT. Напишите в Telegram: @mening_ai_bot. Почта: brobrand.ru@gmail.com.

Примеры условные. Подставьте свои даты — картинка станет точнее.