АНАЛИТИКА

Обратная воронка и план-факт

Инструмент: Обратная воронка: от плана выручки к заявкам и бюджету

План выручки, чек и конверсии на входе. Сделки, встречи, заявки и бюджет на выходе

ВРЕМЯ	УРОВЕНЬ	МЕТОД
30 минут расчёт, 5 минут в день	базовый	Расчёт из таблицы «Ключевые показатели для владельца бизнеса» и приборной панели отдела продаж, собран в калькулятор BS

КАК ЗАПОЛНЯТЬ

Впиши план, чек, конверсии, посчитай воронку назад. Внизу план-факт по дням накопительно.

1 Исходные данные

План выручки на месяц, ₸

Средний чек, ₸

Конверсия встречи в оплату, %

Конверсия квалифицированной заявки во встречу, %

Доля квалифицированных заявок, %

Цена одной заявки, ₸

Рабочих дней в месяце

2 Воронка от плана назад

серые строки: пример заполнения

Показатель	В месяц	В день
Сделок	100	4,5
Встреч	400	18
Квалифицированных заявок	1 000	45

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба

Показатель	В месяц	В день
Всех заявок	2 000	91
Бюджет на маркетинг, ₸	5 млн	227 000

3 План-факт по дням

серые строки: пример заполнения

Дата	Заявки план	Заявки факт	Встречи план	Встречи факт	Сделки план	Сделки факт	Деньги план	Деньги факт
01.11	91	84	18	15	4	3	545 000	410 000

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Дневной план заявок и встреч накопительно
- Маркетинг в выручке: в норме твоей маржи
- Встреча в оплату: каждую неделю
- Отклонение на 10 день: до 10%

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ

СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА

ТРЕКЕР BS

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба