

# Где в вашем бизнесе зависают деньги.

Один экран вместо десяти вкладок: продажи, маркетинг, производство и клиенты в одном дашборде — и короткая сводка каждое утро в 9:00.

[asutlab.com/analytics](https://asutlab.com/analytics) · B2B, 50–500 человек, выручка от 100 млн ₽

# Три вопроса, на которые отвечает эта колода

## 01 Сколько денег зависит прямо сейчас

Не «мы не видим аналитику», а конкретные суммы в конкретных местах: воронка, клиентская база, рекламный бюджет, производственный цикл.

---

## 02 Что вернётся и в какой срок

Дашборд не приносит деньги сам. Он показывает, где они лежат, — и вы решаете, что с этим делать.

---

## 03 Что вы будете делать иначе в понедельник утром

Пять управленческих решений, которые перестают приниматься по ощущениям. Если после диагностики их нет — внедрять не нужно.

---

# Шесть мест, где в B2B зависают деньги

Выручка и остаток на счёте этого не показывают. Ниже — то, что мы регулярно находим на проектах.

**39%**

## Выручки на одном менеджере

Работает мимо CRM: звонит, договаривается, забирает себе. Уходит — компания теряет треть.

**93,5 млн ₽**

## Зависших сделок

424 открытые сделки старше 60 дней. Прогноз завышен, время менеджеров уходит впустую.

**96 из 410**

## Повторных клиентов спят

Уже покупали дважды, но молчат дольше двух циклов покупки. Один звонок — шанс вернуть.

**1201% / 11%**

## Окупаемость каналов

Разница между лучшим и худшим каналом одной компании. В отчёте «расходы на рекламу» оба выглядят одинаково.

**22 дня**

## Хвост производственного цикла

Медиана 7 дней, а 95-й перцентиль — 22. Отдельные заказы висят по 350+ дней в стадии «отгружен, не оплачен».

**13 из 13**

## Пунктов разговора никто не слушает

Менеджер не договорился о следующем шаге — сделка встала. До конца квартала это не видно.

Цифры — реальные находки на проектах наших клиентов. У вас будут свои: те же места, другие суммы.

# Посчитайте на своих цифрах

Мы не подставляем за вас проценты роста. Вот три формулы — подставьте свои данные из CRM и рекламных кабинетов.

## ЗАВИСИМ ДЕНЬГИ

$\Sigma$  открытых сделок  
старше 60 дней  
× доля, которую  
реально вернуть в работу

Часть из них закроется от одного звонка  
собственника. Часть надо честно закрыть и  
перестать закладывать в прогноз.

## РИСК КОНЦЕНТРАЦИИ

Доля выручки  
топ-менеджера  
× годовая выручка

Сумма, которая уходит вместе с человеком,  
если его контакты и договорённости живут  
вне CRM.

## СЛИВ РЕКЛАМЫ

Годовой бюджет  
× доля каналов  
с окупаемостью  
ниже вашего порога

Пока каналы не разложены по выручке,  
бюджет распределяется по привычке, а не  
по отдаче.

На бесплатной диагностике мы считаем эти три цифры по вашим выгрузкам за 30 минут. Дальше решение  
ваше: суммы либо оправдывают проект, либо нет.

# Каждое утро в 9:00 вы знаете, что важно сегодня

|         |                                                                                                             |
|---------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| План    | Процент покрытия плана месяца к текущему дню — и сколько осталось добрать.                                  |
| Вчера   | Сводка за вчера против среднего дня за последние 30 — что выбилось из нормы.                                |
| Тревоги | Падение выручки, простой производства, всплеск отказов, перерасход бюджета — сразу, а не в отчёте за месяц. |
| Сделки  | Что зависло дольше 60 дней и требует вашего вмешательства лично.                                            |
| Звонки  | Кому из клиентской базы звонить сегодня — отсортировано по LTV и просрочке цикла покупки.                   |

Приходит в Telegram или МАКС. Открывается и с телефона в дороге, и с монитора в кабинете.

# Пять решений, которые вы начнёте принимать иначе

Не «ещё одна панель с графиками», а конкретные развилки, где вместо ощущений появляются цифры.

## 01 С кем из менеджеров разбираться в понедельник

Win-rate, средний чек, цикл сделки, скорость реакции по каждому. Отклонение  $\pm 20\%$  от медианы подсвечено.

---

## 02 Какой канал закрыть, а какой докупить

Окупаемость в рублях по каждому источнику: от показа рекламы до оплаченной сделки.

---

## 03 Какие сделки вытаскивать лично

Список зависших старше 60 дней с суммой, возрастом и последним разговором.

---

## 04 Кому из клиентов позвонить сегодня

Сегменты базы по индивидуальному циклу покупки: активные, в зоне риска, спящие, потерянные.

---

## 05 Где расшивать производство

По 95-му перцентилю срока цикла и списку зависших заказов, а не по тому, кто громче жалуется.

# Каждый рубль рекламы — до оплаченной сделки

# ×100

разница в окупаемости между лучшим и худшим рекламным каналом одной и той же компании. Без сквозной аналитики оба выглядят строкой «расходы на маркетинг».

Все источники

## Звонки, заявки, мессенджеры, прямые заходы

В одной таблице, со стоимостью лида по каждому платному каналу и конверсией визит → лид → сделка.

Директ, Авито, SEO

## До уровня группы и объявления

Стоимость заявки и клика по каждой группе, реальный расход Авито из API, топ-50 входных страниц органики.

Воронка в рублях

## КП → счёт → оплата по каждому источнику

Сразу видно, какой канал приводит обращения, но застревает на коммерческом предложении.

Все касания

## Не только последний клик

Учитываем всю цепочку контактов клиента с рекламой до покупки — иначе канал первого касания всегда выглядит бесполезным.

# Прогноз вместо ощущений, разбор вместо догадок

## Прогноз

### Сколько мы реально закроем

Не по статусам в CRM, а по фактическому проценту закрытия каждой стадии за 90 дней. Три сценария сразу: гарантированный, рабочий, оптимистичный.

## Воронка

### 11 стадий, как они есть

От нового лида до оплаты. Видно потери на каждом переходе, разбивка по менеджеру, ABC, XYZ, новый или постоянный клиент.

## Звонки

### Большая языковая модель слушает каждый разговор

13 пунктов чек-листа: приветствие, имя, потребность, презентация, возражения, следующий шаг. Тепловая карта навыков команды.

## Обещания

### Из разговора — в задачу

Сказанное клиенту «перезвоню в среду» превращается в задачу в amoCRM. Алерты на грубость, незаявленные скидки, слив клиента.

Сделка зависла на две недели — открываете последний разговор и слышите, где именно сорвалось.

# Цикл сократился с 11 до 7 дней

## -36%

срок производственного цикла за шесть месяцев на проекте клиента. Без дашборда этого никто бы не заметил: данные растворялись по разным таблицам.

### Прогноз

Отгрузка на неделю вперёд: что готово сейчас и что ожидается в ближайшие дни.

### Стадии

Ожидание → производство → готов → отгружен, с количеством заказов и суммами на каждой.

### P50 / P95

Медиана и хвост по каждой стадии в динамике по месяцам: ускорились или замедлились.

### Зависшие

Топ заказов с возрастом и стадией — включая «отгружен, не оплачен» по 350 дней.

# База уже купила у вас. Второй раз — не всегда

# 410

компаний купили дважды. Из них 128 активны, 27 в зоне риска, 96 спят дольше двух своих циклов покупки. Без сегментации база молчит.

## Сегменты

### Цикл покупки считается по каждому клиенту отдельно

Для одного нормально молчать квартал, для другого две недели — уже тревога. Средняя температура по базе не работает.

## Онбординг

### Где отваливаются новые

Воронка от первого касания до второй покупки, медиана дней до первой оплаты, процент активации.

## ABC / XYZ

### 9000+ компаний, каждая в своём сегменте

Вклад в выручку и стабильность покупок считаются автоматически: менеджер видит, кто перед ним.

## Продукты

### Какое направление зарабатывает

Структура «направление → продукт»: на что идёт реклама, на что органика, и на какой стадии продукт теряется.

# Каждый видит свою часть

**Директор**      Всё: сводка дня, деньги, тревоги, эффективность отделов и людей.

**РОП**      Только продажи: воронка, прогноз, рейтинг менеджеров, разбор звонков.

**Производство**      Цех: стадии заказов, прогноз отгрузки, зависшие позиции.

**Маркетолог**      Каналы: стоимость лида, окупаемость, воронка по источникам.

**Закрытый контур.** Если служба безопасности требует — данные остаются внутри предприятия, без обращения к внешнему интернету. Полная изоляция от внешних сервисов.

# От первой встречи до запуска — четыре этапа

Начинаем не с «накатим вам дашборд», а с того, чтобы понять, как устроен ваш бизнес и какие данные у вас уже есть.

01

## Бизнес-аналитика

Как устроены продажи, производство, маркетинг, закупки и какие решения вы принимаете. Разбор ведёт человек с операционным опытом.

02

## Аудит данных

Что уже оцифровано: amoCRM, 1С, Битрикс24, Excel, телефония, Директ, Авито, Метрика. Где дыры — фиксируем и предлагаем, как достроить.

03

## Проектирование отчётов

Макеты экранов для собственника, РОПа, начальника производства. Согласуем до строчки кода — потом менять дороже.

04

## Запуск и сопровождение

Подключаем источники по API, настраиваем сигналы и ролевой доступ, обучаем команду. Дальше — поддержка и развитие.

От собственника на старте нужно около двух часов в неделю. Без этого проект превращается в красивую панель, которой никто не пользуется.

## Сколько это стоит

# от 400 000 ₽

Это проект под ваш бизнес, а не подписка на готовую панель, — поэтому цена зависит от объёма работ.

### Источники

Сколько систем подключаем — CRM, 1С, телефония, рекламные кабинеты, Excel — и в каком они состоянии.

### Отчёты

Пять базовых сводок или двадцать с лишним детальных экранов с прогнозами и AI-разбором.

### Внедрение

Глубина бизнес-аналитики, обучение команды, перенос исторических данных, нестандартные интеграции.

### Контур

Открытый на нашей инфраструктуре или закрытый на вашей — второй дороже из-за установки и сопровождения.

Точную вилку называем после диагностики, когда видно состав источников. До этого любая цифра была бы выдумкой.

# Кому подходит, а кому мы честно скажем «нет»

## Подходит

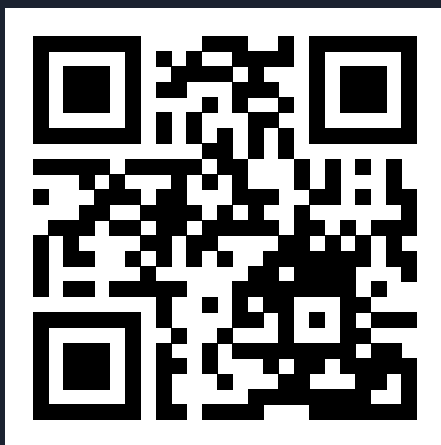
- + Отдел продаж от пяти человек
- + Есть amoCRM, Битрикс24 или 1С — хоть что-нибудь, куда менеджеры реально пишут
- + Выручка от 100 млн ₽ в год, штат 50–500 человек
- + Собственник или топ готов уделять два часа в неделю на старте

## Не подходит

- Меньше 30 сотрудников — на этих объёмах вложения окупаются годами
- Нужна замена 1С или ERP — это другая задача и другие подрядчики
- CRM пустая, всё в Excel и личных мессенджерах
- Решение принимает комитет из пяти директоров — проект застрянет на согласовании

Совпало четыре пункта слева и ни одного справа — скорее всего, договоримся. Совпало два справа — честнее не тратить ваше время.

# Покажем ваши деньги на нашем дашборде



- 30 минут: подключаем демо-данные вашего бизнеса
- Показываем, что находим в первую очередь
- Считаем три цифры со слайда 04 по вашим выгрузкам
- Далее решение ваше — без обязательств

[asutlab.com/analytics](https://asutlab.com/analytics)

TELEGRAM

@dev\_asutlab\_bot

ТЕЛЕФОН

+7 961 990-24-42

ПОЧТА

ogneva@asutlab.com

САЙТ

[asutlab.com/analytics](https://asutlab.com/analytics)