

ОТКРЫТЫЙ ФРАГМЕНТ / ПОЛНЫЙ ОТЧЁТ - 9 СТРАНИЦ

4 495 лидов: что скрывает воронка и что поручить РОПу

Обезличенный разбор одного источника на реальных данных CRM. Показатели сохранены; названия компании, источника, сотрудников и адрес портала исключены.

4 495

лидов в одной загруженной
базе

0

конвертаций зафиксировано в
CRM

1 033

лида остаются открытыми

Решение для руководителя

Не принимать решение о масштабировании источника по количеству загруженных или открытых лидов. Сначала проверить качество контактов и обоснованность открытого остатка. Данные не подтверждают окупаемость; фактические продажи вне CRM не проверены.

Три находки	Что меняется в управлении
База загружена менее чем за 8 минут. Все лиды старше 90 дней.	Это одна старая когорта, а не устойчивый поток новых заявок. Стр. 3.
2 820 лидов находятся в статусе «Не удалось связаться».	Проверять доступность и качество контактов до полного повторного обзвона. Стр. 4.
752 из 1 033 открытых лидов остаются на исходной стадии.	Отделить неподтверждённый остаток от обращений с реальным продолжением работы. Стр. 5.

Практический результат

План первой недели, критерии контрольного теста и список проверок для приёмки работы. Рекомендации подготовлены по архивному отчёту и требуют сверки с актуальными карточками перед исполнением.

Ссылки на страницы в тексте относятся к полному 9-страничному отчёту.

ОТКРЫТЫЙ ФРАГМЕНТ / ПОЛНЫЙ ОТЧЁТ - 9 СТРАНИЦ

План действий РОПа: первая неделя

Сроки отсчитываются от согласования разбора. Это предложенный порядок для данного кейса. Перед запуском нужно обновить состояние карточек: исходный срез архивный.

Срок / роль	Поручение по результатам анализа	Что принять
День 1 РОП + администратор CRM	Обновить список 4 495 лидов; сверить статусы, текущих ответственных и связанные сделки. Зафиксировать новую дату среза.	Расхождения с архивным отчётом объяснены; рабочий список утверждён.
День 1 РОП + владелец источника	До проверки качества согласовать паузу в масштабировании источника. Собрать сведения о происхождении базы и затратах.	Есть ответственное решение и перечень недостающих сведений.
Дни 2-3 РОП + проверяющий	Проверить 18 лидов со встречей и 19 с подтверждённым контактом. Искать итог, договорённость и связь со сделкой.	По 37 карточкам: следующий шаг, обоснованное закрытие или выявленная ошибка учёта.
Дни 2-3 Проверяющий	Провести контрольный аудит статуса «Не удалось связаться». Размер и правило отбора согласовать до начала.	Причины подтверждены либо явно отмечено, каких доказательств не хватает.
Дни 3-5 Назначенные менеджеры	Проверить 30-50 лидов исходной стадии по единому протоколу. Начать со сверки данных и прежних контактов.	По каждому: валидность контакта, результат связи, целевой профиль, интерес, следующий шаг.
Дни 6-7 РОП + владелец источника	Разобрать результаты и выбрать продолжение: ограниченный тест, исправление процесса или остановка работы с группой.	Решение связано с фактами; назначены действия и контрольная дата.

Проверка 30-50 лидов - диагностический тест из рекомендаций исходного отчёта. Без подходящего отбора его доли нельзя переносить на все 752 или 4 495 лидов. Контактировать следует только после проверки уместности коммуникации.