

Аналитика

- Предоплата -> считаем часы Брони
- Кассы
- АНАЛИТИКА | Граница смены
- ОТЧЕТ: Многократные клиенты
- Аналитика отчет Конверсии
- Фильтр в списках (в любых модулях)
- Виджет из фильтра как настроить в дашборде

Предоплата -> считаем часы Брони

НЕ АКТУАЛЬНО. ЕЩЕ НЕ СДЕЛАНО. НАДО РАЗРАБОТАТЬ ЕСЛИ БУДУТ ЗАПРОСЫ.

Конкурс среди администраторов заведения и менеджеров продаж.

При переводе брони (в календаре бронирования создание записи с указанием времени начала, времени завершения, зала) в статус Предоплата получена и наличии предоплаты - засчитывается количество часов которые забронированы в момент получения предоплаты.

Учитывается дата получения предоплаты. Бронь может быть создана ранее.

Учитывается Платеж с категорией ПО (предоплата) на клиенте и считается открытая на момент получения платежа бронь.

Важно чтобы при переводе брони в статус Предоплата получена - был создан платеж на этом же клиенте.

Засчитывается количество часов на момент получения предоплаты. В дальнейшем клиент может сократить количество часов или увеличить их. Это не отражается. Смысл конкурса - уговорить забронировать больше времени залов и внести предоплату.

Результаты отображаются на отдельной закладке Аналитики.

Учитывается общий зачет по отношению к плановому (план устанавливается до начала месяца).

Показывается результаты по филиалам, кто из сотрудников какого филиала больше набронировал с предоплатами в часах

Показывается результат по сотрудникам с убыванием количества часов броней с предоплатами полученными в этом месяце.

Внимание! Любое изменение брони и любое изменение платежа сохраняется в истории кто и когда его сделал.

Внимание! Брони с клиента удалить нельзя. Их можно только отменить неуспешно. За отмененные брони даже полученные с предоплатой - не учитываются в результатах.

Подделывать результат нельзя!

Кассы

Видео

https://disk.yandex.ru/i/GLWW_QaaXCIGEQ

и тут

<https://www.youtube.com/watch?v=mkb-rc-5B3g>

<https://www.youtube.com/embed/mkb-rc-5B3g>

АНАЛИТИКА | Граница СМЕНЫ

Граница смены позволяет показывать данные не по обычным границам суток (00:00-24:00) а по рабочим сменам (например с 10:00 - 10:00 следующего дня).

Например, рабочая смена начинается с 12:00 и до 24:00, но может продлиться до последнего посетителя который завершит посещение утром следующих суток, тогда Администратор будет оформлять платежи, реализации уже в новых календарных сутках, но еще в своей смене (увеличенной по времени и оплаченной клиентом отдельно).

Тогда нужно установить границу смены где предыдущий сотрудник уже завершил а новый сотрудник еще не приступил, например на 10:00.

Схематически это выглядит так:

[АНАЛИТИКА Граница смены пояснение.png](#)

Для настройки границы смены переходим в Настройки CRM

[АНАЛИТИКА Граница смены Настройка1.png](#)

Редактируем

Внизу находим поле и ставим нужную границы смены. Т.о. Аналитика будет формировать дневные месячные годовые отчеты со сдвигом на границу смены.

[АНАЛИТИКА Граница смены Настройка2.png](#)

ОТЧЕТ: Многократные клиенты

Путь: Аналитика - Маркетинг - Многократные клиенты

Доступен из всплывашки горизонтального подменю модуля Аналитики и через Все отчеты (слева "бургер" подменю модуля Аналитики)

В аналитике отчет "Многократные клиенты" показывает **клиентов** (ссылка на карточку) по которым **реализации** были в отчетном периоде (дата проводки в реализации) и группируется реализации по сделкам и считает **количество сделок** и выводит там где больше 2-х сделок.

1. Клиент поинтересовался, обратился, поставил бронь, пришел, купил - это все работа в рамках одной сделки. разные обращения - разные сделки.
2. Когда он обращался то мог купить 1 и более раз (разные покупки) поэтому реализаций может быть несколько, но сделка одна мы учитываем в количестве уникальные сделки а не уникальные реализации. Но в сумму берем именно сумму всех реализаций по всем сделкам в этом периоде.
3. Средний чек - это просто отношение всех денег (всех реализаций в этом периоде) к количеству сделок (уникальных обращений).

Да клиент может иметь брони и несколько броней. да клиент может купить несколько раз в рамках обращения, поэтому мы считаем количество сделок на период. Дата выборки - это дата проводок связанных реализаций (Реализация успешно проведена, дата проводки зафиксирована, это финансовая отчетность), но количество обращений - это количество уникальных сделок по этим реализациям.

Многократные клиенты

Многократные клиенты

📅 01.12.2025 10:00 - 01.01.2026 10:00 ▾

ОК

Excel
Копировать
Печать
PDF

Клиент	Сделок	Сумма реализаций
Татьяна	3	27 025.00
Иван	3	11 500.00
Ангелина	3	11 235.00
Тимофей	2	31 625.00
Анастасия	2	15 600.00
Алишер	2	13 570.00
Екатерина	2	13 010.00
Дарья	2	10 340.00

Показано с 1 до 8 из 8 записей

Если нужно посмотреть в принципе клиентов которые неоднократно обратились - просто нужно взять период больше например от 01.01.2000 до текущего времени - тогда отобразится за весь период ведения отчетности в CRM и сумма станет по сути LTV клиента - сумма за весь период жизни клиента с вами (в периоде использования CRM)

Многократные клиенты

📅 01.12.2025 10:00 - 01.01.2026 10:00 ▾

ОК

Сегодня

Вчера

Месяц

Прошлый

Произвольный

<

Декабрь ▾

2025 ▾

>

<

Январь ▾

2026 ▾

>

W

Пн

Вт

Ср

Чт

1997

1998

1999

2000

2001

2002

Вс

30

7

14

21

28

4

W

Пн

Вт

Ср

Чт

Пт

Сб

Вс

1

29

30

31

1

2

3

4

2

5

6

7

8

9

10

11

3

12

13

14

15

16

17

18

4

19

20

21

22

23

24

25

5

26

27

28

29

30

31

1

6

2

3

4

5

6

7

8

Excel

Клиент

Татьяна

Иван

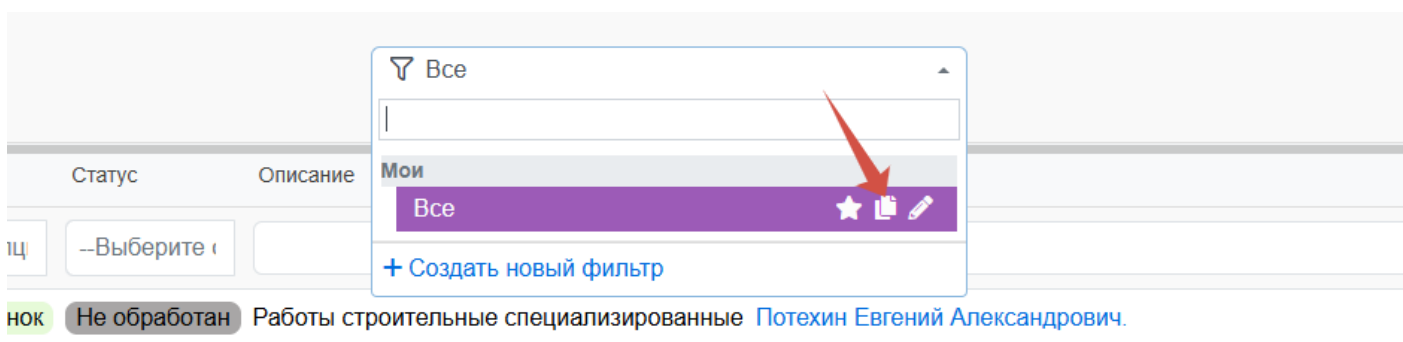
Аналитика отчет Конверсии

«Брони отмена» считается как количество записей бронирований со статусом **отмены** за выбранный месяц.

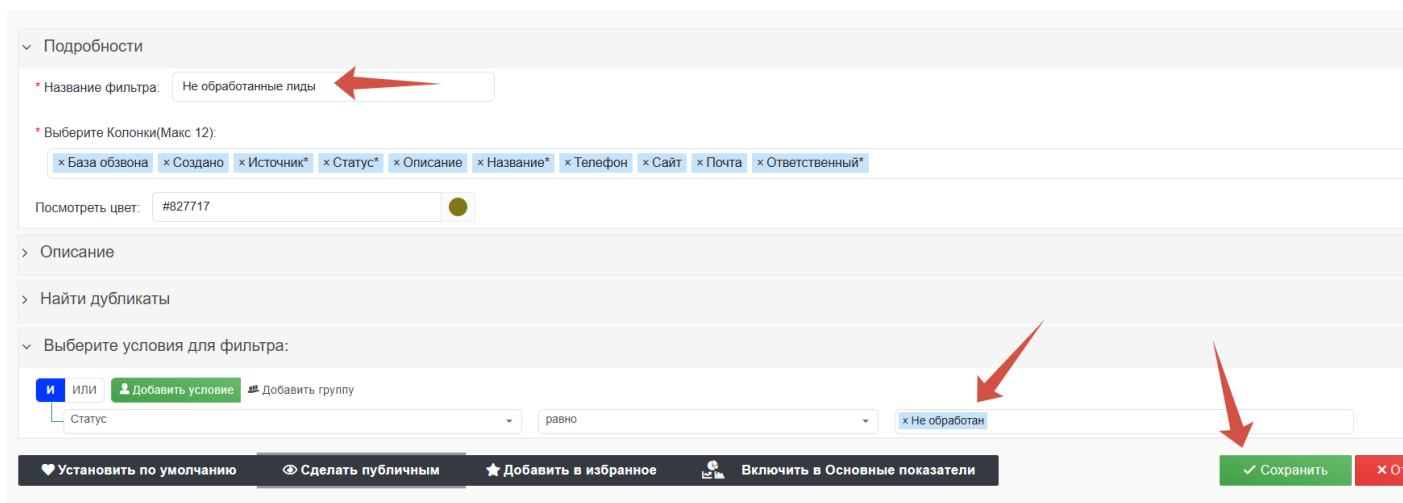
по **дате начала брони** в диапазон месяца (по границе смены например 01.02.2026 10:00:00 до 01.03.2026 09:53:59) где `статус = 'PLL_CANCELLED'`

Фильтр в списках (в любых модулях)

Для создания фильтра копируем фильтр Все

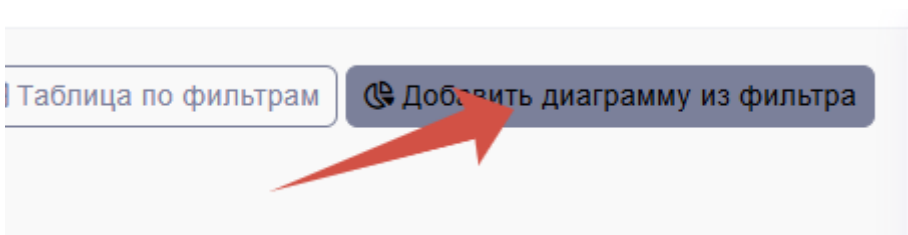
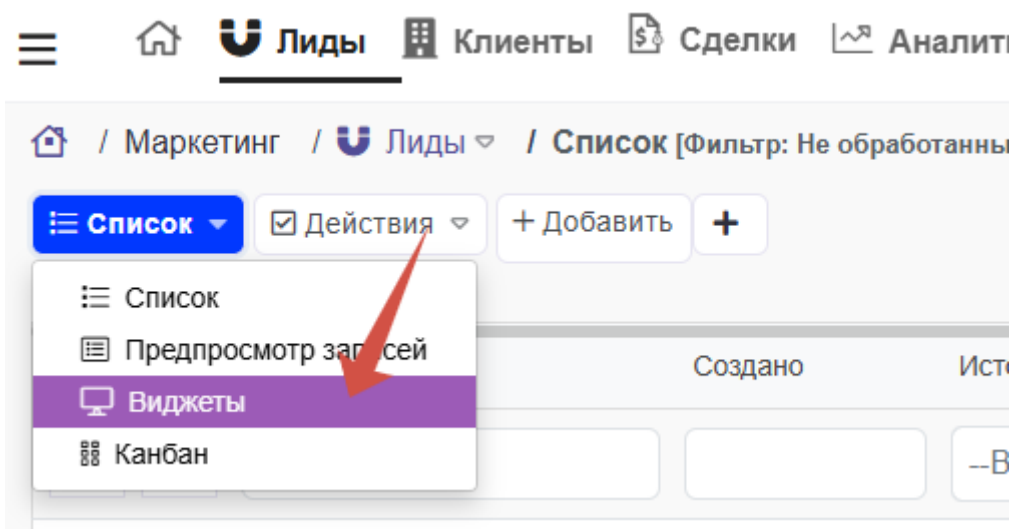


в этом фильтре меняем название делаем настройку полей (это будут столбики) и главное это сделать условия для фильтра



Виджет из фильтра как настроить в дашборде

В модуле идем представление Виджеты



и можно группировать либо по ответственным или по определенным полям

Добавить диаграмму из фильтра Главная



Название виджета: Количество необработанных лидов (по базам)

*Выбрать график: Горизонтальная гистограмма

*Выберите модуль: Лиды

*Тип значения: Количество записей

*Фильтр: × Не обработанные лиды

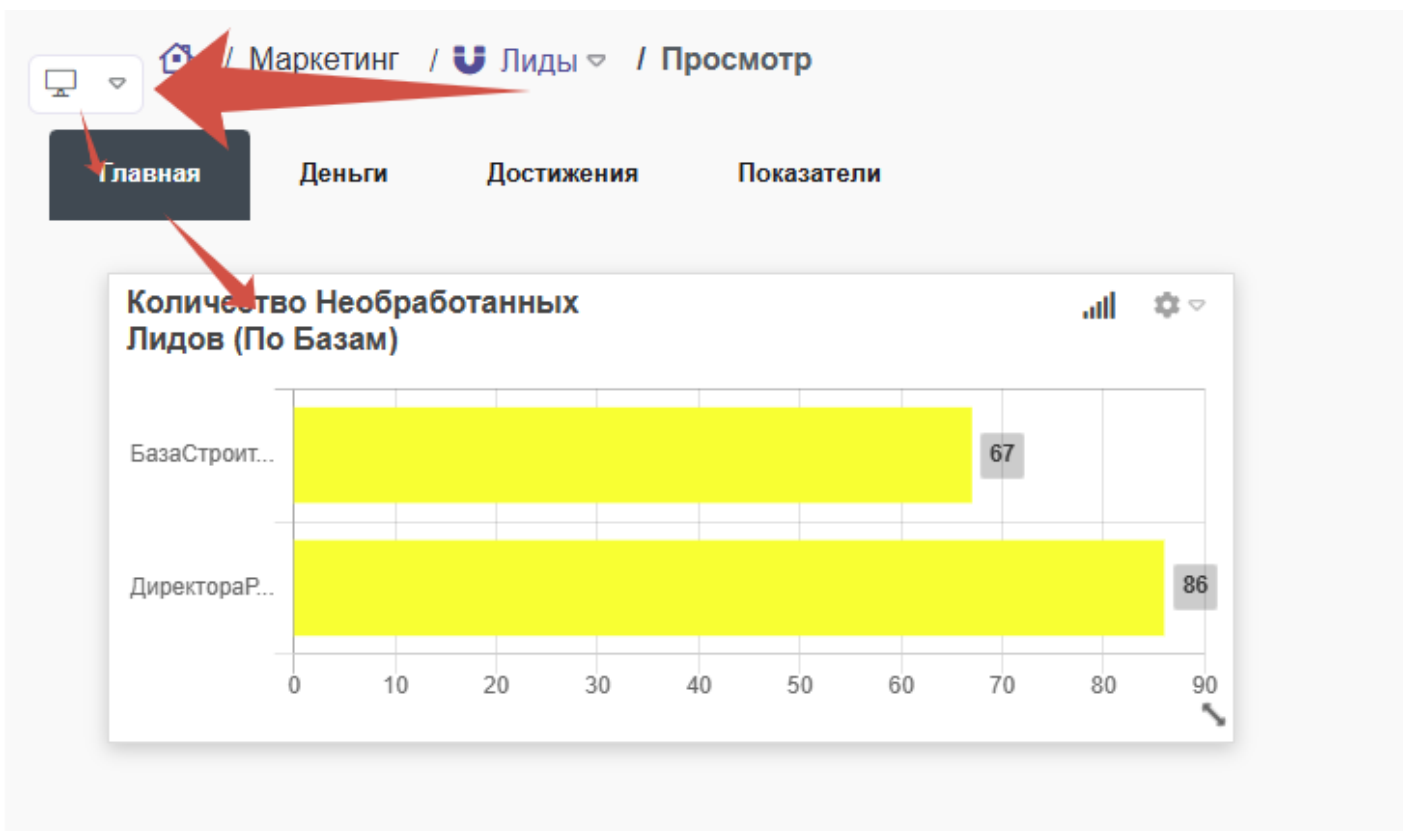
*Группировать: --Выберите опцию--

баз

Основная информация

База обзвона

виджет будет в модуле



и он же будет виден из главного дашборда

The screenshot shows the main dashboard of the Voronka.pro CRM system. The top navigation bar includes the logo, settings, and menu icons for Leads, Clients, Deals, and Analytics. The left sidebar lists various modules under 'РАБОЧИЙ СТОЛ' (Working Desk), with 'Домашняя Страни...' (Home Page) highlighted by a red arrow. The main content area displays a breadcrumb trail and a navigation menu with 'Лиды' (Leads) selected. A horizontal bar chart titled 'Количество Необработанных Лидов (По Базам)' (Number of Unprocessed Leads (By Bases)) shows the following data:

База (Database)	Количество (Count)
БазаСтроит...	67
ДиректораР...	86