ОТЧЕТ: Многократные клиенты

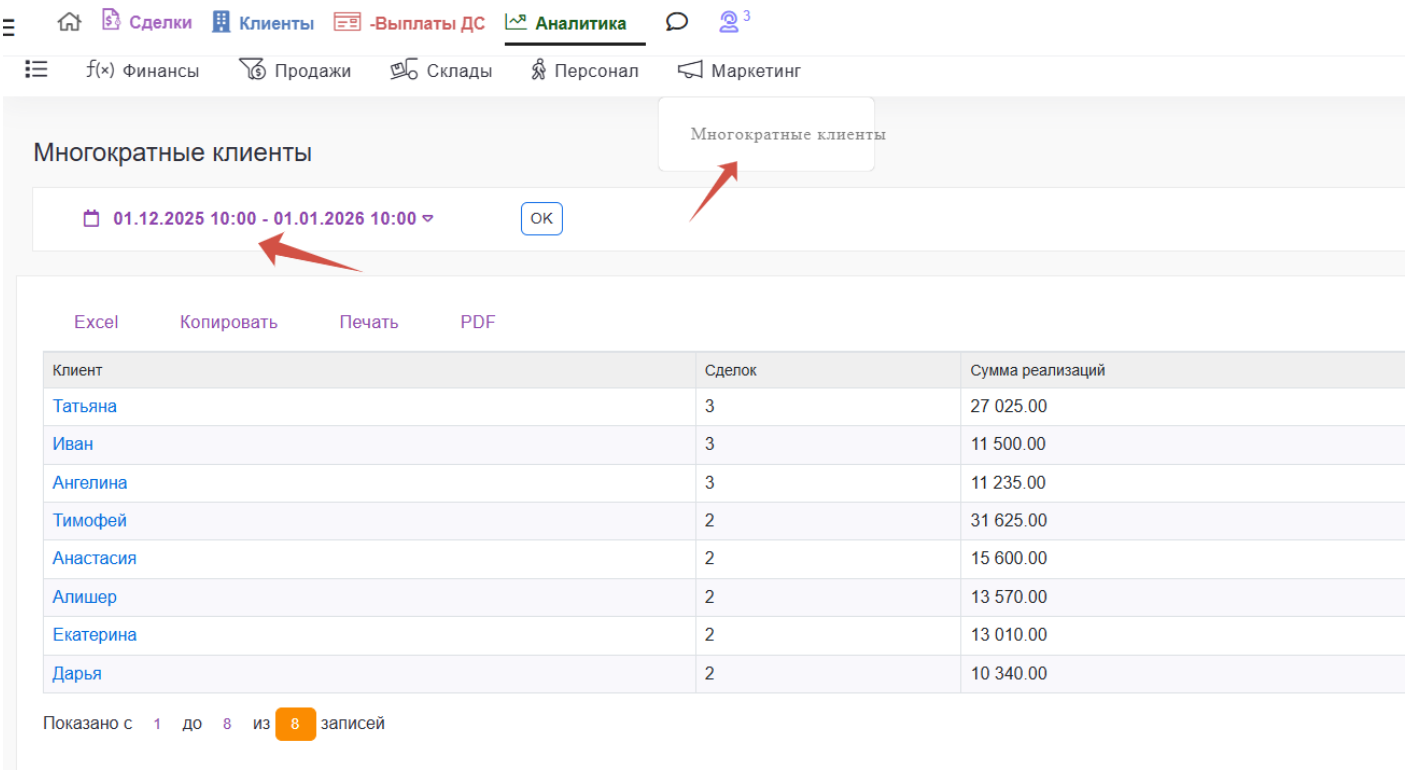
Путь: Аналитика - Маркетинг - Многократные клиенты

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

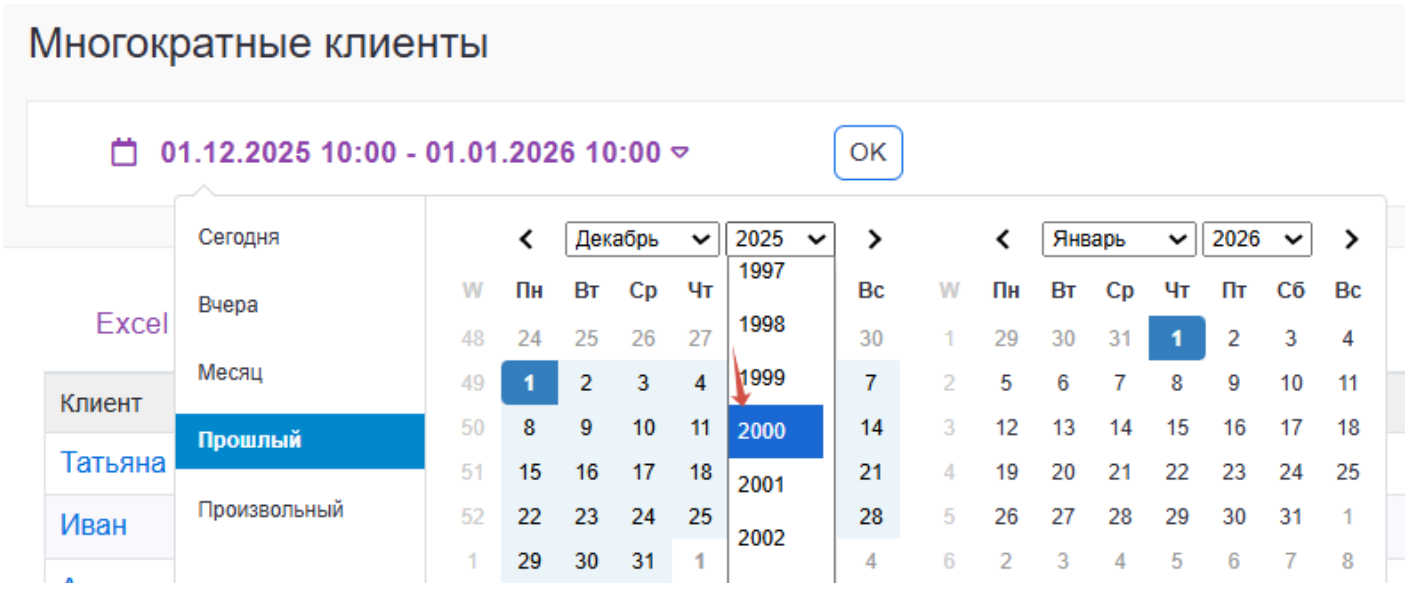
В аналитике отчет "Многократные клиенты" показывает **клиентов** (ссылка на карточку) по которым **реализации** были в отчетом периоде (дата проводки в реализации) и группируется реализации по сделкам и считает **количество сделок** и выводит там где больше 2-х сделок.

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.



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)



Revision #2
Created 18 January 2026 12:50:01 by Admin
Updated 18 January 2026 13:01:04 by Admin