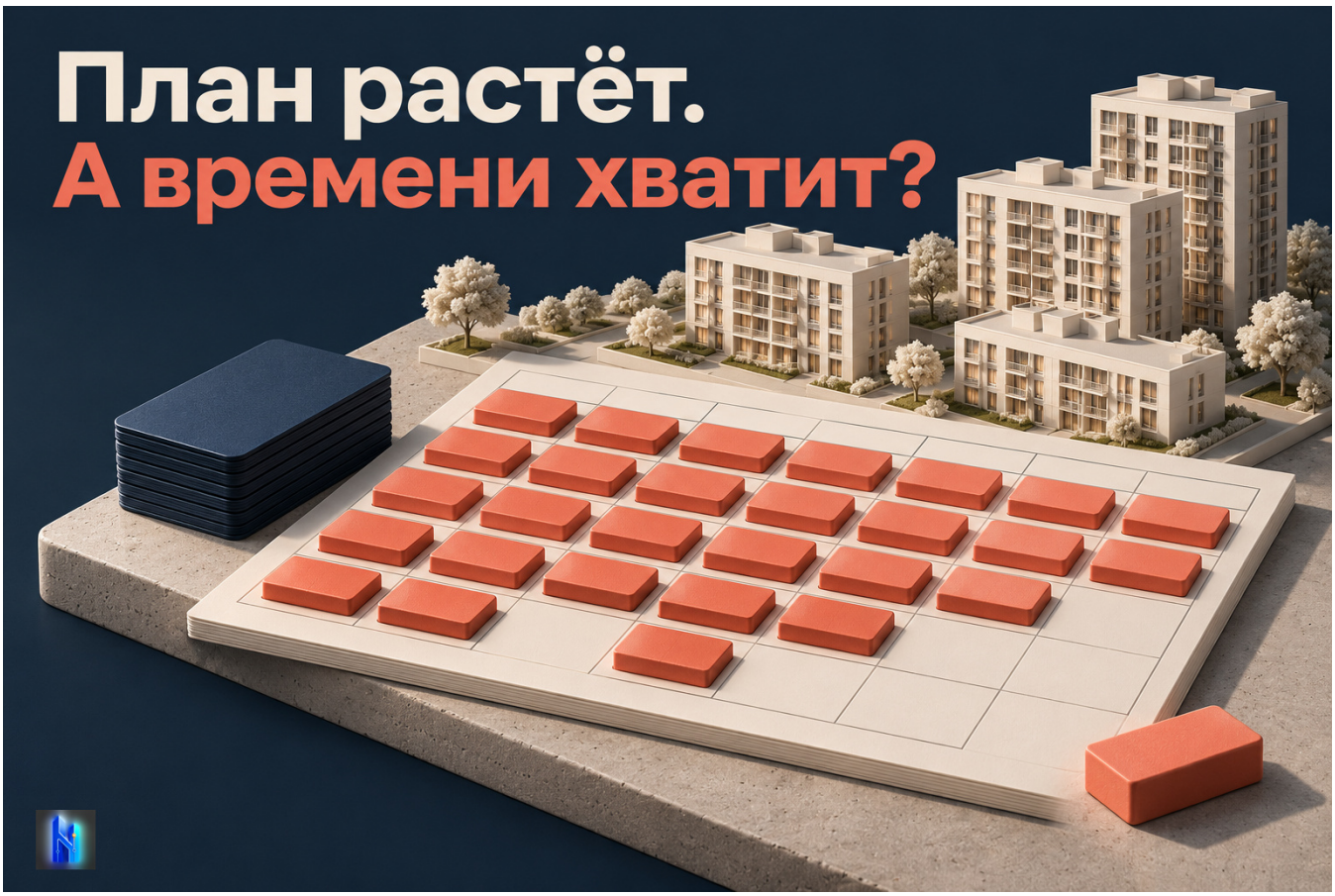
План нагрузки и воронки агентства

Обратный расчёт обращений, три сценария, проверка доступных встреч и лист ежемесячного пересмотра.



Практический гайд с заполненным учебным примером и чистыми рабочими листами. Подготовлено редакцией Нейросистемы риелтора.

Учебные цифры не являются данными о текущем рынке. Обложка представляет концептуальную иллюстрацию.

1. Паспорт годовой цели

Определить	Пример A043
Результат	Сделка с полученным вознаграждением
Количество	96 за планируемый год
Группа для оценки переходов	Одни и те же завершившие наблюдение обращения
Что не смешиваем	Договор, сделку и факт оплаты
Деньги	Выручка не названа прибылью
Источники данных	Учебная модель, не показатели действующего агентства

Мой показатель / правило учёта	Период / источник / исключения

Выберите единицу до расчёта. Если нужны разные цели, ведите отдельные показатели и объясняйте связи между ними. Не считайте одну семью или один результат повторно из-за нескольких записей.

2. История одной группы обращений

Учебные данные	Значение
Подходящих обращений	1 000
Первые содержательные встречи	360
Сделки с полученным вознаграждением	90
Переход во встречу	36%
Переход из встречи в оплату	25%
Общая доля	9%

Наблюдение завершено только в модели
В реальных данных выделяйте ещё находящихся в работе. Отношение оплат месяца ко всем новым обращениям того же месяца не обязательно описывает переход одной и той же группы клиентов.

Группа / начало / период наблюдения	Встречи / оплаты / ещё в работе / исключения

3. Проверка выгрузки из CRM

Проверка	Практическое действие
Фильтры	Записать период, воронку, ответственных
Единица	Карточки, люди, переходы или деньги
Начальный этап	Проверить созданные сразу на поздних стадиях
Повторы	Сверить идентификаторы и правило исключения
Закрытие	Определить, что считается результатом
Проверка выборки	Проследить несколько клиентов вручную

Поле / определение	Источник / фильтр / замечание

Справка amoCRM описывает особенности переходов. Не считайте любой экран готовой когортной моделью без проверки смысла данных. При другом программном обеспечении уточняйте его собственные правила отчётов.

4. Обратный расчёт A043

A043: обратный расчёт годовой цели

96	384	1 067
ОПЛАТ	**ВСТРЕЧИ**	**ОБРАЩЕНИЙ**
Цель модели	96 / 25%	384 / 36%, вверх

Вымышленные доли. Арифметический ориентир, не гарантия.

Цель переводится в объём первых встреч и подходящих обращений.

Шаг	Расчёт
Нужны первые встречи	96 / 0,25 = 384
Нужны обращения	384 / 0,36 = 1 066,67
Округление вверх	1 067 обращений
Главное ограничение	Доли перехода приняты постоянными

Ориентир, не обещание
Модель не описывает вероятность получения ровно 96 оплат. Она не учитывает автоматически длительность цикла и переход результата через границу года. Сроки нужно планировать отдельно.

5. Формулы для своего листа

Ячейка	Что внести
B2	Цель по выбранному результату
B3	Доля из встречи в результат, например 25%
B4	Доля из обращения во встречу, например 36%
B5	Первые встречи: =ОКРВВЕРХ(B2/B3;1)
B6	Обращения: =ОКРВВЕРХ(B5/B4;1)

Формулы приведены для синтаксиса Яндекс Таблиц с русскими именами функций. Доли вводятся как проценты, не как целые 25 и 36. Перед делением проверьте, что обе доли больше нуля и не превышают 100%. При неизвестной доле не подставляйте вымышленную как факт.

Моя цель / подтверждённые доли	Результат / дата / что принято условно

Независимая проверка
Для A043 получаются 384 и 1 067. Округление вверх нужно на каждом используемом шаге; неполную встречу в календарь не назначают.

6. Три сценария одной цели

Сценарий	Во встречу	В оплату	Встречи	Обращения
Осторожный	30%	20%	480	1 600
Основной	36%	25%	384	1 067
Улучшение	40%	30%	320	800

Все доли вымышлены. Это анализ чувствительности, не доверительный интервал и не прогноз рынка. Для своих вариантов укажите, почему значения возможны, какие действия их поддерживают и когда предположения пересматриваются.

Сценарий / основание	Изменение процесса / владелец / проверка

Процент нельзя улучшить приказом
Если рассчитываете на новый сценарий разговора или обработки, сначала определите изменение и способ наблюдения результата. До проверки сохраняйте более осторожный вариант.

7. Хватит ли времени команды

A043: ёмкость команды

384	368	16
НУЖНО	ДОСТУПНО	НЕ ХВАТАЕТ
Первые встречи	4 × 46 × 2 слота	Проверить нагрузку

Больше обращений не добавляет времени автоматически.

При выбранной нагрузке основному сценарию не хватает 16 слотов.

Ресурс модели	Расчёт
Четыре агента × 46 недель × два слота	368 первых встреч
Нужно по основному сценарию	384 встречи
Разрыв	16 слотов
При 368 и условных 25%	92 расчётные оплаты

Слоты имеют состав
В модели два слота остаются после других задач и включают принятую подготовку и дорогу. Повторные показы и сопровождение нужно учитывать отдельно. 92 не является гарантированным пределом реального бизнеса.

8. План по периодам и источникам

Период / источник	Обращения / встречи / результат	Ресурс / основание

Проверка распределения	Что не забыть
Цикл сделки	Новые обращения могут дать оплату позже
Стартовая воронка	Не посчитать действующего клиента повторно
Команда	Отсутствия, обучение, ввод новых агентов
Источники	Сопоставимые правила качества и дедупликации

Год не обязательно состоит из двенадцати одинаковых месяцев. Используйте собственную историю и календарь, а неизвестную сезонность не выдавайте за измеренную.

9. Ежемесячный пересмотр

Наблюдение	Где искать причину
Обращений меньше	Измерение, доступность и работа источников
Обращения есть, встреч мало	Качество, контакт, расписание
Встречи есть, оплат мало	Состояние сделок и длительность
Слоты заняты	Повторные задачи и реальная загрузка
Данные расходятся	Фильтры, определения, повторы

Отклонение / факт	Причина / действие / ответственный / срок

Сохраняйте исходную и новую версию плана. Корректировка должна объяснять решение, а не стирать историю. Оценивайте работу агента с учётом клиентов, этапов и времени наблюдения.

10. Решение руководителя по A043

Заполненный вывод
Цель 96 оплаченных результатов при учебных переходах требует 384 первых встреч и 1 067 обращений. У команды заявлено 368 слотов. Нужно разобрать разрыв в 16 встречах до увеличения потока. Варианты: проверить перераспределение времени, маршрут обслуживания или пересмотр цели.

Ограничение / решение	Кто / действие / доказательство / дата проверки

Подготовлено Нейросистемой риелтора. Источники проверены 15.11.2026. Данные полностью учебные. План не обещает поток, доход и конверсию; он помогает проверять предположения, считать нагрузку и принимать понятные управленческие решения.

Источники и проверка

amoCRM: анализ продаж

Яндекс Таблицы: ОКРВВЕРХ