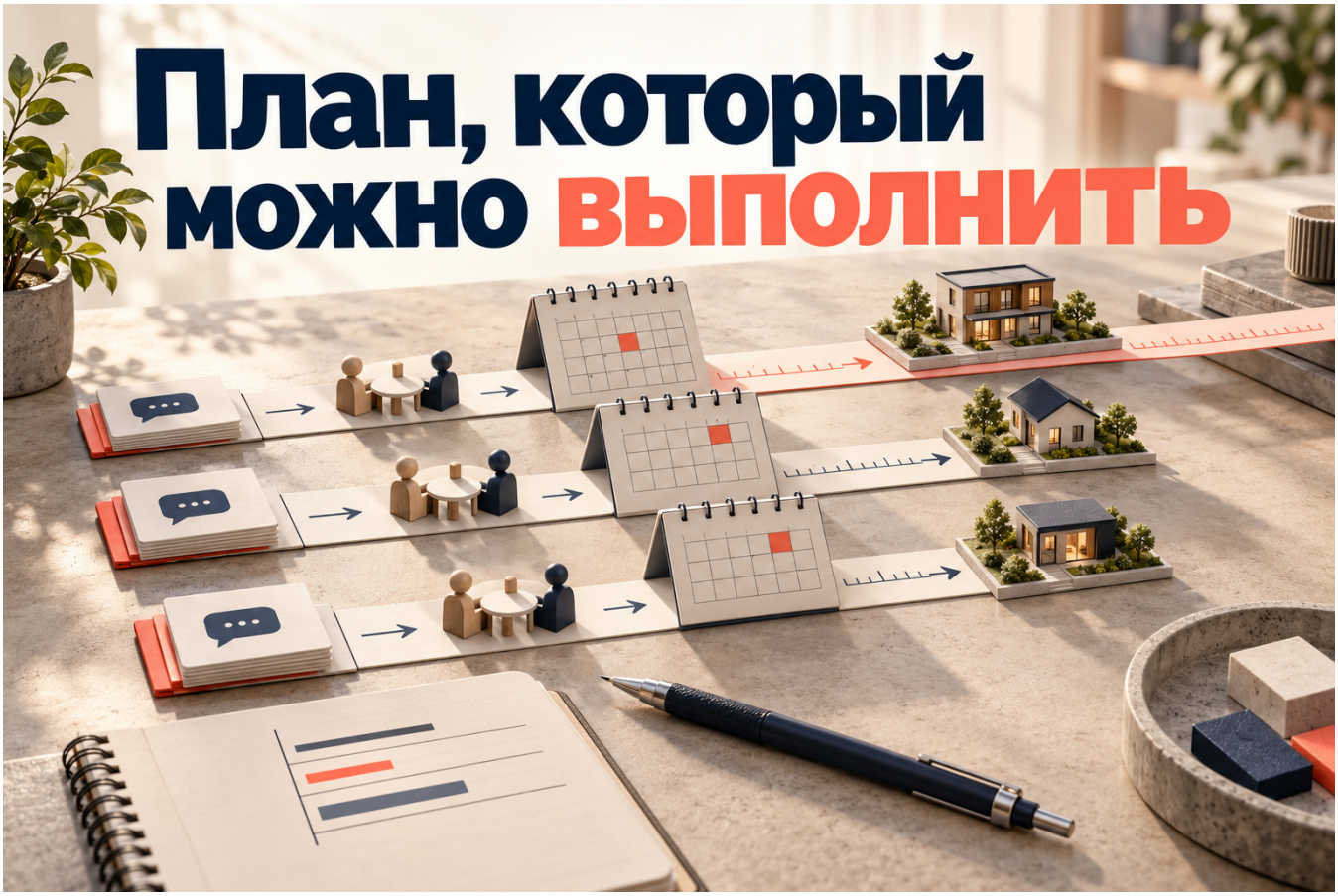
Пересмотр плана: факт, условия и оставшиеся часы

Пересмотрите прогноз по текущим делам, снимите перегрузку и сохраните задачи будущего периода.



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.

Точка пересмотра

Все числа ниже вымышлены. Рабочий лист пересматривает оставшийся месяц, а не рассчитывает всю воронку с нуля. Исходную версию не удаляйте.

Показатель	Учебная запись
Месяц	Октябрь
Дата пересмотра	Середина месяца
Что считаем	Полученное личное вознаграждение до налогов и расходов
Первоначальная цель	300 000 ₽
Подтверждённый факт	90 000 ₽
Открытый разрыв	210 000 ₽

Мой показатель / период	Исходная цель	Факт / подтверждение

Реестр оставшихся событий

Дело	Сумма	Что ещё требуется	Срок
А	80 000 ₽	Подтверждение согласования	Возможно в текущем месяце
Б	70 000 ₽	Подтверждение даты оплаты	Пока неизвестен
В	60 000 ₽	Продолжение работы	Перенесён за пределы месяца

Не прибавляйте перенос к текущему периоду
Дело В остаётся в работе, но не включается в октябрьский сценарий. Неизвестная дата Б требует проверки.

Дело / сумма	Условие / источник	Ответственный / следующая проверка

Три исхода оставшегося периода

Сценарий	Итог месяца	Разрыв с целью
Выполнились А и Б	90 000 + 80 000 + 70 000 = 240 000 ₽	60 000 ₽
Выполнилось только А	90 000 + 80 000 = 170 000 ₽	130 000 ₽
Ни А, ни Б не подтвердились	90 000 ₽ в подтверждённой части	210 000 ₽

Это условные сценарии, а не статистические вероятности. При поступлении оплаты переместите её из условной части в факт. Не прибавляйте одну сумму дважды.

Условия моего сценария	Расчёт итога	Разрыв / новая информация

Действие под контролем

Зависимость	Своё действие	Проверяемый результат
А: согласование	Уточнить состав ожидаемых документов	Получен перечень и ответственный
Б: дата оплаты	Запросить подтверждение основания и срока	Есть дата или явно сохранена неопределённость
В: перенос	Согласовать следующий шаг	Дело попало в следующий период

Не требуйте от клиента ускорения ради вашего отчёта. Действия внешних участников не превращайте в обещанный результат сотрудника.

Что мешает	Что сделаю / кто отвечает	Как проверю и когда

Баланс оставшихся часов

Ресурс или задача	Часы	Смысл
Доступный календарь	24	Весь оставшийся ресурс
Ранее обещанные действия	14	Уже занятая часть
Свободно	10	24 - 14
Новое сопровождение	6	Новые действия по текущим делам
Развитие обращений	5	Работа для следующего периода
Внутреннее оформление	3	Административная задача
Перегрузка	4	6 + 5 + 3 - 10

Исправление должно быть конкретным
В учебном решении перенесены 2 часа оформления и сокращены 2 часа эксперимента. Остаётся 10 новых часов. Обязательства перед клиентами сохранены.

Лист выбора и будущего потока

Вариант	Проверка до решения
Перенести	Не нарушает ли обещание клиенту?
Передать	Исполнитель согласован и компетентен?
Упростить	Сохраняется ли нужный результат?
Отказаться	Понятны последствия и причина?
Сохранить развитие	Останутся ли новые задачи на следующий период?

Задача / часы	Решение и основание	Кто принял / новый срок

Журнал версий

Событие	Правка прогноза	Что сохранить
Б подтвердилось на следующий месяц	Убрать из текущего сценария	Новую дату и источник
А оплачено	Перенести в подтверждённый факт	Основание поступления
Изменился состав работы	Проверить сумму и часы	Условия и версию
Событий нет	Не менять из-за настроения	Следующую проверку

Дата / прежняя версия	Новый факт	Изменение / ответственный

Итог пересмотра и контроль месяца

Решение	Учебный итог
Прогноз	Факт 90 000; при А и Б 240 000; без Б 170 000
Ресурс	4 часа перегрузки убраны конкретными решениями
Будущий период	Перенос В и блок развития сохранены
Проверка	Уточнить событие А и срок Б
Сравнение в конце	Исходная цель, версии и фактические поступления

Отдельно объясните перенос, отмену и отсутствие информации. Исправляйте повторяющиеся причины ошибок в следующем плане.

Мой итог / условие	Следующий шаг	Дата / подтверждение

Источники и проверка

Битрикс 24: Вклад в продажи

Битрикс 24: CRM-аналитика