Чек-лист аудита продаж

25 вопросов, которые показывают, где теряются сделки

Для собственника или руководителя отдела продаж B2B

Поставьте каждому пункту оценку:

- **0** — этого нет или никто не знает ответа;
- **1** — есть частично, работает нестабильно;
- **2** — закреплено в процессе и регулярно контролируется.

1. Источник спроса и качество лидов

Проверка	Балл
Мы знаем, сколько квалифицированных лидов пришло из каждого канала за последний месяц.	0 / 1 / 2
Для каждого канала определено, какой лид считается целевым.	0 / 1 / 2
Маркетинг получает обратную связь от продаж по качеству лидов.	0 / 1 / 2
Стоимость привлечения сравнивается не только с количеством заявок, но и со сделками.	0 / 1 / 2
Мы можем назвать 1–2 канала, которые стоит масштабировать, и объяснить почему.	0 / 1 / 2

2. Скорость и качество обработки

Проверка	Балл
У каждого входящего лида есть ответственный и срок первого контакта.	0 / 1 / 2
Пропущенные звонки и сообщения автоматически попадают в работу.	0 / 1 / 2
Менеджеры используют единый сценарий квалификации.	0 / 1 / 2
Заполненность CRM проверяется не перед отчётом, а каждую неделю.	0 / 1 / 2
Мы регулярно слушаем звонки и разбираем качество коммуникации.	0 / 1 / 2

3. Воронка и управленческие цифры

Проверка	Балл
Этапы воронки отражают реальные шаги клиента, а не удобство интерфейса CRM.	0 / 1 / 2
Для каждого этапа известны конверсия и среднее время прохождения.	0 / 1 / 2
Руководитель видит прогноз продаж без ручной сверки таблиц.	0 / 1 / 2
Причины проигрышей фиксируются единообразно и используются для изменений.	0 / 1 / 2
Понятно, кто отвечает за просроченную задачу и зависшую сделку.	0 / 1 / 2

4. Команда и повторяемость

Проверка	Балл
Новый менеджер может пройти адаптацию по понятной программе.	0 / 1 / 2
У отдела есть регулярный управленческий ритм: планёрки, разборы, отчётность.	0 / 1 / 2
Результат не зависит от одного сильного менеджера или собственника.	0 / 1 / 2
KPI связаны не только с активностью, но и с качеством/маржинальностью сделок.	0 / 1 / 2
Есть человек, который сможет поддерживать систему после завершения проекта.	0 / 1 / 2

Как читать результат

0–15 баллов — зона потерь. Начните с диагностики: сначала нужно увидеть путь лида и определить 3–5 узких мест.

16–30 баллов — система нестабильна. Базовые элементы есть, но результат зависит от людей и ручного контроля. Нужны правила, SLA и регулярный review.

31–40 баллов — есть фундамент. Можно точечно усиливать каналы, автоматизацию, CRM и готовить масштабирование.

41–50 баллов — управляемый контур. Следующий вопрос — как улучшать экономику сделки и передавать развитие внутреннему руководителю.

Мини-план на 7 дней

1. Выберите один источник лидов и выгрузите последние 30 обращений.
2. Отметьте время первого ответа и итог каждого обращения.
3. Найдите три причины потери сделки, которые повторяются чаще всего.
4. Назначьте владельца каждой причины и срок первого изменения.
5. Через неделю сравните результат с исходной точкой.

> Если хотите пройти этот чек-лист вместе с экспертом, отправьте в Telegram слово **АУДИТ** или позвоните по номеру **+7 921 632-33-60**. На короткой диагностике определим, где именно теряется коммерческий результат и какой формат проекта нужен.

Kommdir / 04
Продажи · маркетинг · CRM · система
Telegram: https://t.me/Trigger_A_C_S