Raporty

Omówienie sekcji raporty klienci

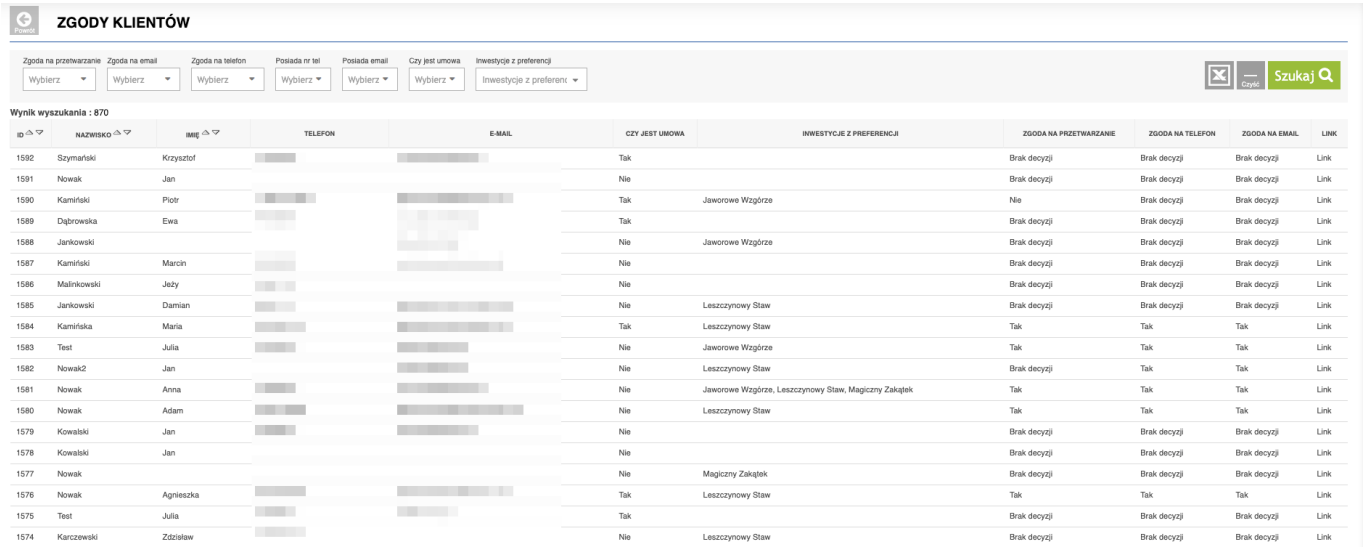
Sekcja **Raporty klienci** w systemie voxCRM gromadzi zestawienia dotyczące bazy kontaktów — ich zgód, zawartych umów, aktywności oraz przebiegu procesu sprzedaży. Raporty wspierają codzienną obsługę klienta, raportowanie do instytucji (RODO, DFG) oraz analizę zaangażowania zespołu.

Poniżej przedstawiono funkcjonalności dostępnych raportów klientów.

Wskazówka Dostępność poszczególnych raportów zależy od uprawnień użytkownika oraz konfiguracji instancji. Część kolumn opcjonalnych włącza administrator w ustawieniach systemu.

1. Zgody klientów

URL: /reports/rodoform/index



Cel: monitorowanie zgód klientów oraz zarządzanie ich preferencjami kontaktowymi zgodnie z wymogami RODO. Umożliwia szybkie zidentyfikowanie, z kim wolno prowadzić komunikację określonym kanałem.

Dane w raporcie:

- ID klienta, imię, nazwisko, numer telefonu, adres e-mail.
- Informacja, czy klient ma zawartą umowę.
- Inwestycje z preferencji klienta.
- Status zgód: na przetwarzanie danych, kontakt telefoniczny, kontakt mailowy (Tak / Nie / Brak decyzji).
- Link do formularza edycji zgód klienta.

Filtry: stan każdej z trzech zgód, obecność numeru telefonu / adresu e-mail, obecność umowy, inwestycje z preferencji.

Zastosowanie: zarządzanie bazą zgodną z RODO, weryfikacja kanałów komunikacji przed kampaniami marketingowymi i obsługą telefoniczną.

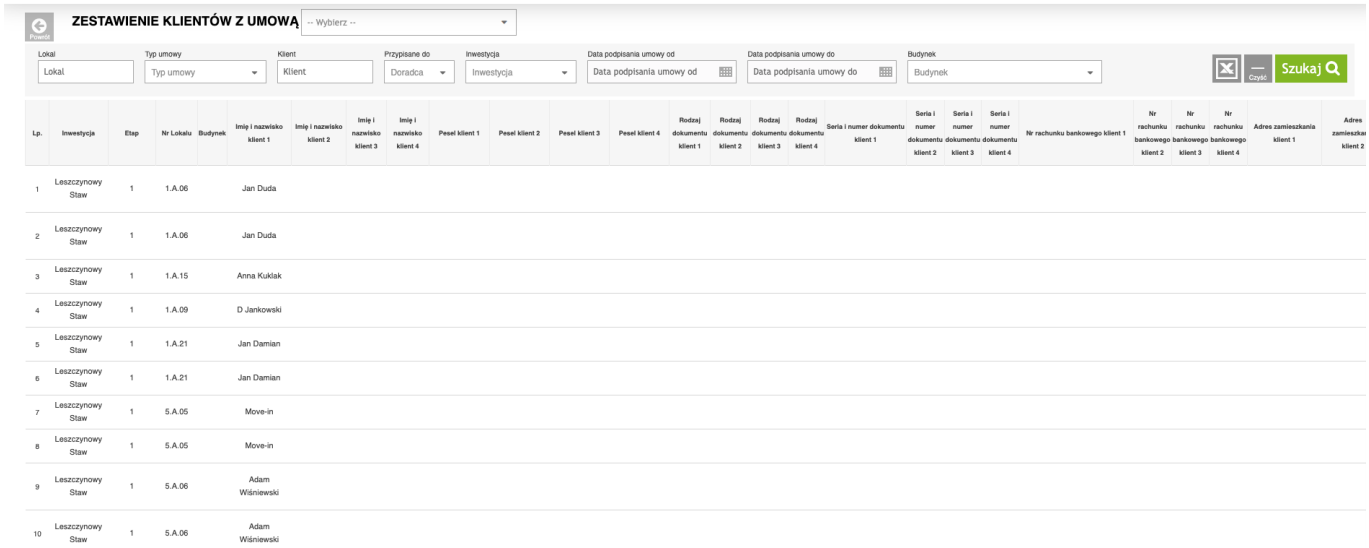
Eksport: XLSX.

2. Zestawienie klientów z umową

URL: /reports/clients-transactions/index

© 2026 voxCRM <kontakt@voxdeveloper.com> | 08-11-2026 22:11

Raporty



Cel: kompleksowa analiza umów klientów wraz z danymi właścicieli, adresami, dokumentami tożsamości oraz cechami nieruchomości (parkingi, balkony, piwnice). Zestawienie przygotowane z myślą o celach księgowych, prawnych i sprzedażowych.

Dane w raporcie:

- Inwestycja, etap, numer / nazwa lokalu, budynek.
- Dane właścicieli i współwłaścicieli (imiona, nazwiska, PESEL, udziały procentowe).
- Opcjonalnie: typ i numer dokumentu tożsamości, numery kont bankowych, adresy zamieszkania i korespondencji.
- E-maile i telefony właścicieli, źródło pochodzenia klienta.
- Numer umowy, typ umowy, data zawarcia umowy deweloperskiej, opis.
- Powierzchnia lokalu, powierzchnia po zakończeniu budowy, przynależności (parking, balkon, taras, piwnica) z powierzchniami.
- Doradca, wartość transakcji.

Filtry: nazwa klienta, inwestycja, typ umowy (list intencyjny / umowa wstępna / deweloperska / akt notarialny), data podpisania, lokal, przypisany doradca, budynek.

Zastosowanie: eksport kompletnych zestawień umów do celów księgowych, prawnych lub sprzedażowych.

Eksport: XLSX (kolumny dynamicznie wybierane przed eksportem, część sterowana ustawieniami systemu).

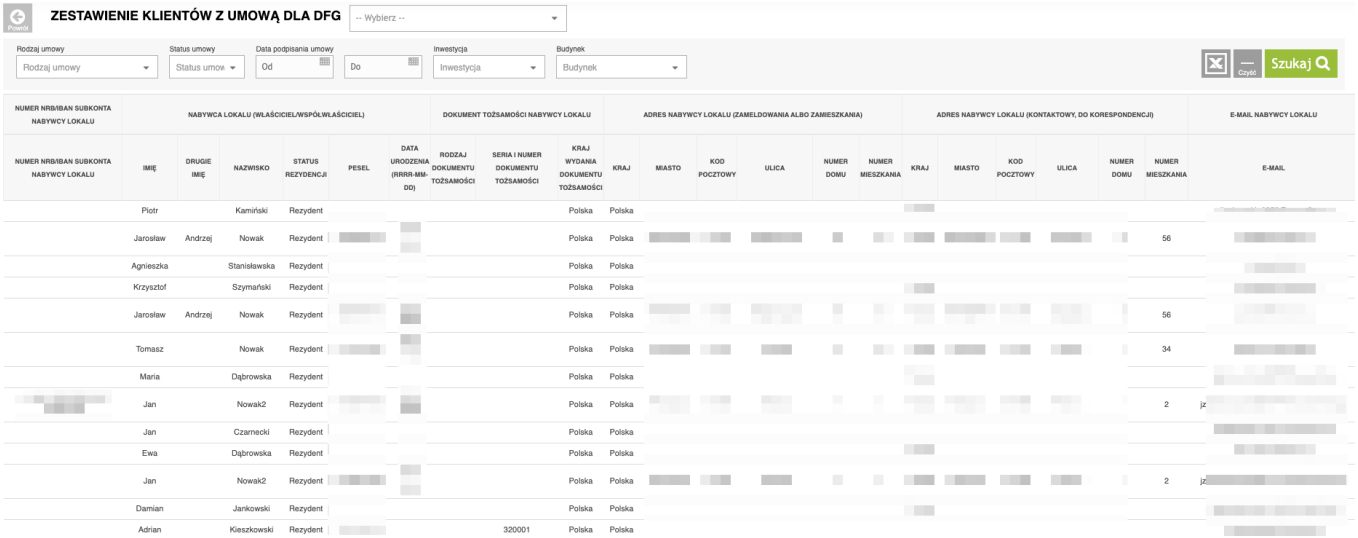
---

3. Zestawienie klientów z umową dla DFG

URL: /reports/clients-transactions-dfg/index

© 2026 voxCRM <kontakt@voxdeveloper.com> | 08-11-2026 22:11
URL: https://voxcrmedu.com/content/16/102/pl/omówienie-sekcji-raporty-klienci.html

Raporty



⚠ **Ważne:** Skrót **DFG** oznacza **Deweloperski Fundusz Gwarancyjny** — mechanizm ochrony nabywców lokali mieszkalnych utworzony na mocy ustawy z 20 maja 2021 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym (art. 46–54). Raport przygotowuje dane wymagane przez banki prowadzące rachunki powiernicze nabywców.

Cel: przygotowanie szczegółowego zestawienia nabywców zgodnego z wymogami banków (dane do rachunków powierniczych, subkonta escrow, procedury finansowania) oraz raportowania do DFG.

Dane w raporcie:

- Numer subkonta escrow (rachunek powierniczy nabywcy).
- Imię, drugie imię, nazwisko nabywcy; status zamieszkania (rezydent / nierezydent).
- PESEL, data urodzenia, typ i numer dokumentu tożsamości, kraj wydania.
- Adres zamieszkania i adres korespondencji (kraj, miasto, kod, ulica, numer budynku, numer mieszkania).
- E-mail nabywcy.
- Inwestycja, etap, numer budynku, numer lokalu.
- Cena brutto, data zawarcia umowy deweloperskiej (format RRRR-MM-DD), numer repertorium umowy.

Filtry: typ umowy, status umowy (domyślnie otwarte), data umowy, inwestycja, budynek / etap.

Zastosowanie: uruchamianie rachunków powierniczych, cykliczne raportowanie do banku prowadzącego escrow, spełnienie wymogów ustawy deweloperskiej.

Eksport: XLSX zgodny ze strukturą wymaganą przez banki.

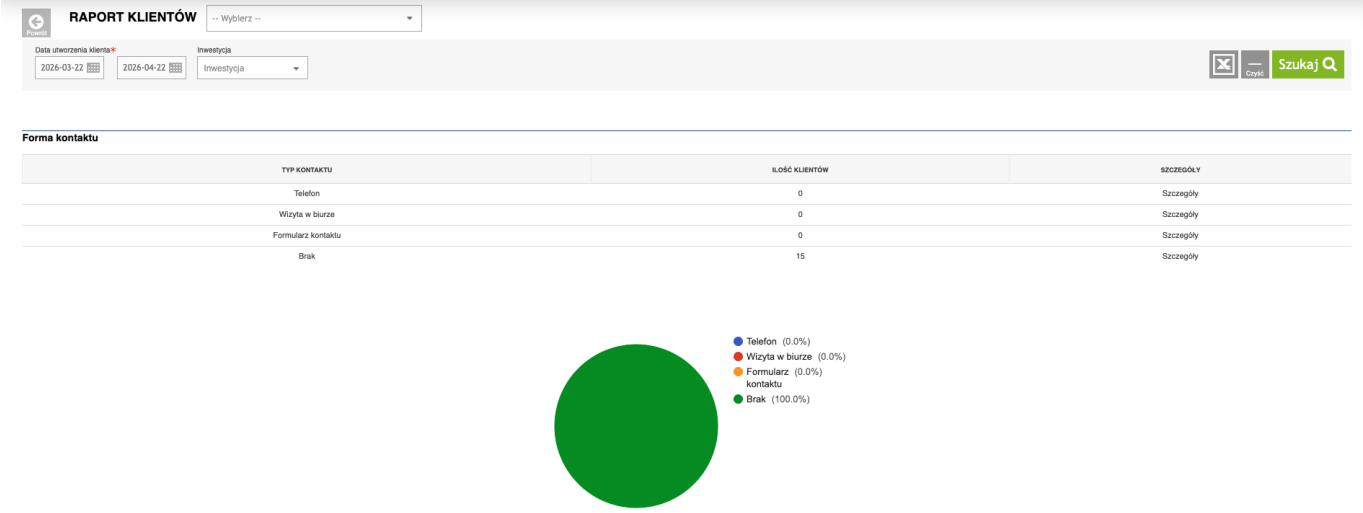
---

4. Raport klientów

URL: /reports/clients/index

© 2026 voxCRM <kontakt@voxdeveloper.com> | 08-11-2026 22:11
URL: https://voxcrmedu.com/content/16/102/pl/omówienie-sekcji-raporty-klienci.html

Raporty



Cel: analiza nowych klientów pozyskanych w wybranym okresie z rozkładem wg metody kontaktu, źródła pochodzenia oraz w podziale miesięcznym. Pokazuje, które kanały przynoszą najwięcej klientów.

Sekcje raportu:

- **Po metodzie kontaktu** — tabela i wykres z liczbą klientów pogrupowaną wg sposobu nawiązania kontaktu.
- **Po źródle pochodzenia** — tabela i wykres rozkładu kanałów pozyskania.
- **Zestawienie miesięczne** — liczba nowych klientów w podziale na lata i miesiące.
- **Klienci z umowami** — liczba klientów, którzy zawarli umowy w wybranym okresie.

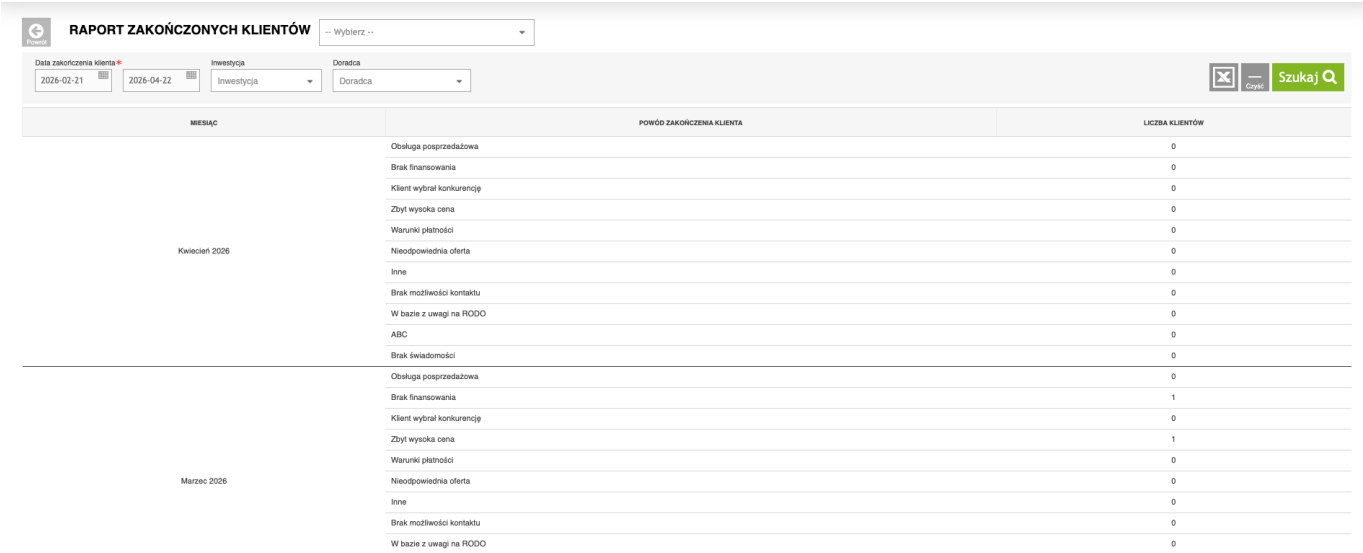
Filtry: data utworzenia klienta od / do (domyślnie ostatni miesiąc), inwestycja.

Zastosowanie: ocena efektywności kanałów pozyskania klientów, planowanie budżetu marketingowego, analiza sezonowości.

Eksport: XLSX.

5. Raport zakończonych klientów

URL: /reports/finished-clients/index



Cel: analiza klientów, którzy zakończyli proces sprzedażowy, z uwzględnieniem przyczyny

© 2026 voxCRM <kontakt@voxdeveloper.com> | 08-11-2026 22:11

URL: https://voxcrmedu.com/content/16/102/pl/omówienie-sekcji-raporty-klienci.html

zakończenia oraz rozkładu w czasie.

Dane w raporcie:

- Tabela: miesiąc, przyczyna zakończenia, liczba klientów (klikalna — otwiera listę).
- Wykres słupkowy — liczba zakończonych klientów w poszczególnych miesiącach.
- Wykresy kołowe — rozkład przyczyn zakończenia dla każdego miesiąca.
- Modal szczegółów — dane klientów, status, data zakończenia, doradca, źródło pochodzenia, inwestycja.

Filtry: data zakończenia (domyślnie 60 dni wstecz / dzisiaj), inwestycja, doradca.

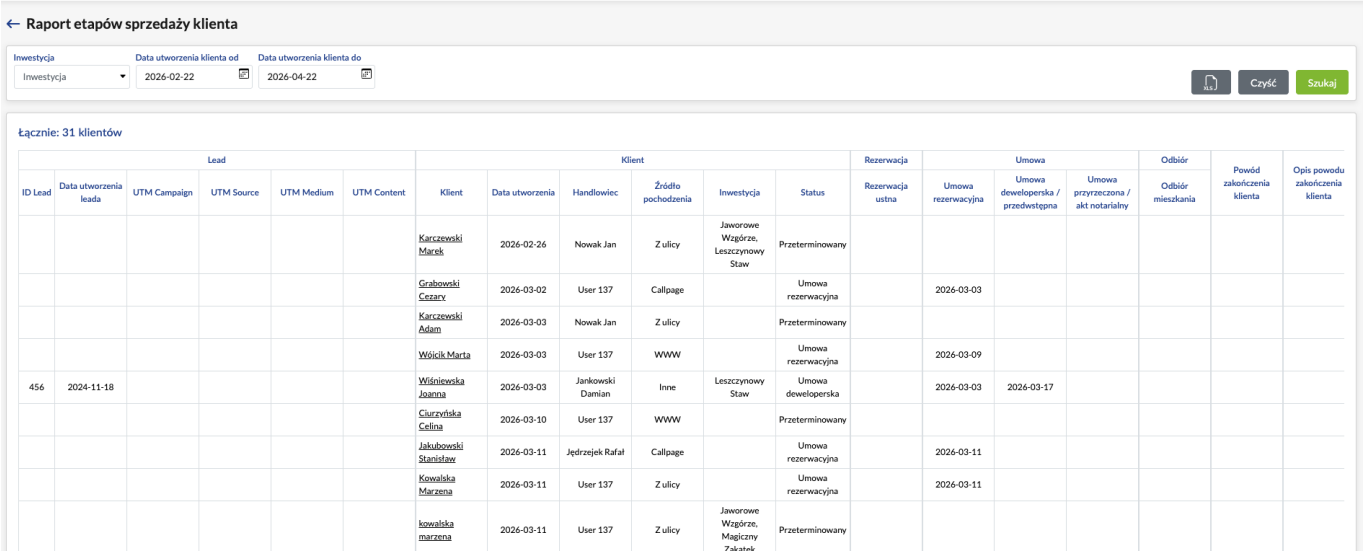
Zastosowanie: identyfikacja głównych przyczyn rezygnacji klientów, optymalizacja procesu sprzedaży.

Eksport: XLSX wraz z osadzonymi wykresami.

---

6. Raport etapów sprzedaży klienta

URL: /reports/clients-sales-milestones/index



Cel: śledzenie przebiegu procesu sprzedaży dla każdego klienta — od pozyskania leada, przez aktywności marketingowe, rezerwację, umowy, aż po inspekcję nieruchomości. Pozwala zidentyfikować, na jakim etapie lejka sprzedażowego znajduje się każdy kontakt.

Dane w raporcie:

- **Sekcja Lead** — ID, data utworzenia, parametry UTM.
- **Sekcja Klient** — nazwa, data utworzenia, sprzedawca, źródło, inwestycja, status.
- **Cele aktywności** — kolumny dynamiczne z datami aktywności dla wybranych celów (konfigurowane w ustawieniach raportu).
- **Sekcja Rezerwacja** — data rezerwacji ustnej.
- **Sekcja Umowa** — daty listu intencyjnego, umowy wstępnej, umowy ostatecznej.
- **Sekcja Inspekcja** — data akceptacji nieruchomości.
- Przyczyna negatywna i jej opis, łączna liczba aktywności.

Filtry: data utworzenia klienta (domyślnie 2 miesiące wstecz / dzisiaj), inwestycja.

Wskazówka Kolumny z datami celów aktywności konfiguruje administrator w ustawieniach raportu. Pozwala to dostosować raport do indywidualnego procesu sprzedażowego firmy.

© 2026 voxCRM <kontakt@voxdeveloper.com> | 08-11-2026 22:11
URL: https://voxcrmedu.com/content/16/102/pl/omówienie-sekcji-raporty-klienci.html

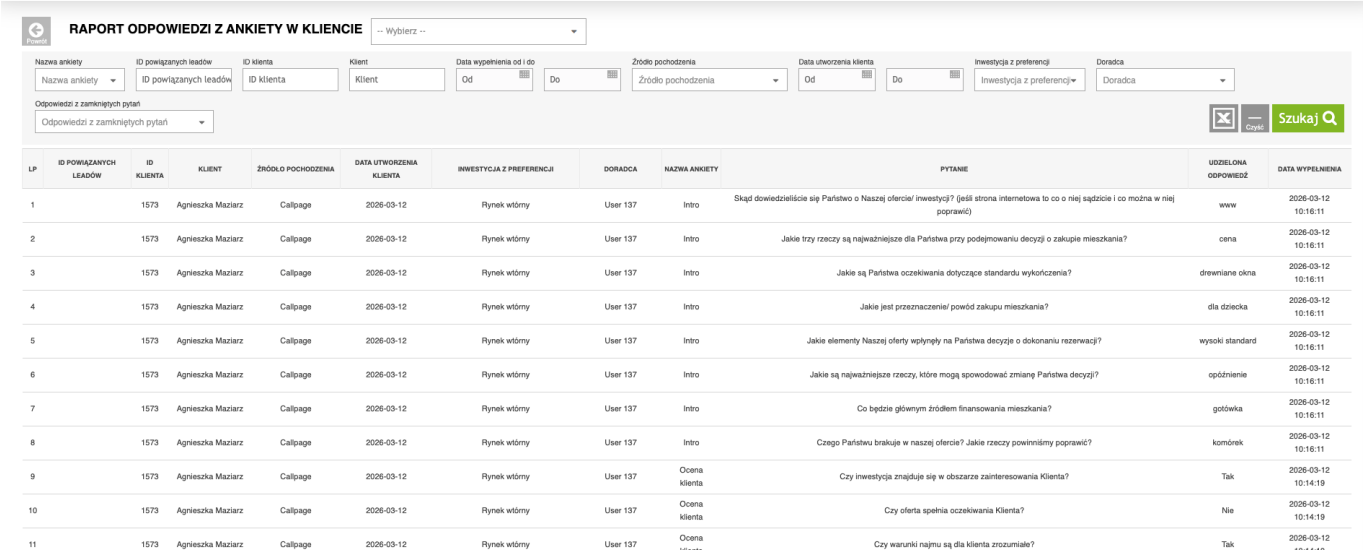
Raporty

Zastosowanie: kontrola lejka sprzedażowego na poziomie pojedynczego klienta, identyfikacja wąskich gardeł procesu, weryfikacja jakości obsługi.

Eksport: XLSX z pogrupowanymi nagłówkami.

7. Raport odpowiedzi z ankiety w kliencie

URL: /reports/contact-survey-answers/index



LP	ID POWIĄZANYCH LEADÓW	ID KLIENTA	KLIENT	ŹRÓDŁO POCHODZENIA	DATA UTWORZENIA KLIENTA	INWESTYCJA Z PREFERENCJI	DORADCA	NAZWA ANKIETY	PYTANIE	UDZIELONA ODPOWIEDŹ	DATA WYPEŁNIENIA
1		1573	Agnieszka Maziarz	Callpage	2026-03-12	Rynek wtórny	User 137	Intro	Skąd dowiedzieliście się Państwo o Naszej ofercie/ inwestycji? (jeśli strona internetowa to co o niej sądzicie i co można w niej poprawić)	www	2026-03-12 10:16:11
2		1573	Agnieszka Maziarz	Callpage	2026-03-12	Rynek wtórny	User 137	Intro	Jakie trzy rzeczy są najważniejsze dla Państwa przy podejmowaniu decyzji o zakupie mieszkania?	cena	2026-03-12 10:16:11
3		1573	Agnieszka Maziarz	Callpage	2026-03-12	Rynek wtórny	User 137	Intro	Jakie są Państwa oczekiwania dotyczące standardu wykończenia?	drewniane okna	2026-03-12 10:16:11
4		1573	Agnieszka Maziarz	Callpage	2026-03-12	Rynek wtórny	User 137	Intro	Jakie jest przeznaczenie/ powód zakupu mieszkania?	dla dziecka	2026-03-12 10:16:11
5		1573	Agnieszka Maziarz	Callpage	2026-03-12	Rynek wtórny	User 137	Intro	Jakie elementy Naszej oferty wpłynęły na Państwa decyzje o dokonaniu rezerwacji?	wysoki standard	2026-03-12 10:16:11
6		1573	Agnieszka Maziarz	Callpage	2026-03-12	Rynek wtórny	User 137	Intro	Jakie są najważniejsze rzeczy, które mogą spowodować zmianę Państwa decyzji?	opóźnienie	2026-03-12 10:16:11
7		1573	Agnieszka Maziarz	Callpage	2026-03-12	Rynek wtórny	User 137	Intro	Co będzie głównym źródłem finansowania mieszkania?	gotówka	2026-03-12 10:16:11
8		1573	Agnieszka Maziarz	Callpage	2026-03-12	Rynek wtórny	User 137	Intro	Czego Państwu brakuje w naszej ofercie? Jakie rzeczy powinniśmy poprawić?	komórek	2026-03-12 10:16:11
9		1573	Agnieszka Maziarz	Callpage	2026-03-12	Rynek wtórny	User 137	Ocena klienta	Czy inwestycja znajduje się w obszarze zainteresowania Klienta?	Tak	2026-03-12 10:14:19
10		1573	Agnieszka Maziarz	Callpage	2026-03-12	Rynek wtórny	User 137	Ocena klienta	Czy oferta spełnia oczekiwania Klienta?	Nie	2026-03-12 10:14:19
11		1573	Agnieszka Maziarz	Callpage	2026-03-12	Rynek wtórny	User 137	Ocena	Czy warunki najmu są dla klienta zrozumiałe?	Tak	2026-03-12

Cel: analiza odpowiedzi klientów na ankiety wraz z pytaniami i metadanymi. Wspiera badanie zadowolenia, preferencji oraz zbieranie danych zwrotnych z konkretnych pytań.

Dane w raporcie:

- ID klienta, ID powiązanych leadów, imię i nazwisko (link do profilu).
- Źródło pochodzenia, data utworzenia kontaktu.
- Inwestycja z preferencji, doradca.
- Nazwa ankiety, pytanie, udzielona odpowiedź, data odpowiedzi.

Filtry: nazwa ankiety, ID powiązanych leadów, ID klienta, klient (imię / nazwisko), data udzielenia odpowiedzi, data utworzenia kontaktu, źródło pochodzenia, inwestycja z preferencji, doradca, odpowiedzi z pytań zamkniętych (ładowane dynamicznie po wyborze ankiety).

Zastosowanie: analiza wyników badań zadowolenia, rozpoznanie preferencji klientów, dostosowanie oferty do oczekiwań rynku.

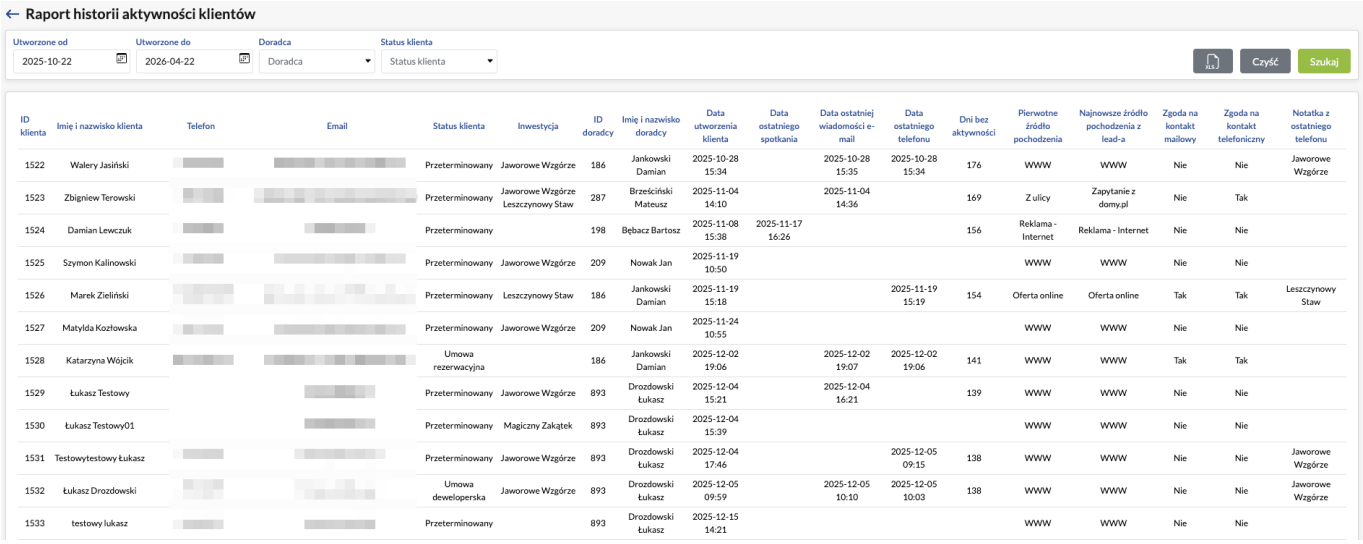
Eksport: XLSX wraz z filtrami.

8. Raport historii aktywności klientów

URL: /reports/clients-activities-history/index

© 2026 voxCRM <kontakt@voxdeveloper.com> | 08-11-2026 22:11
URL: https://voxcrmedu.com/content/16/102/pl/omówienie-sekcji-raporty-klienci.html

Raporty



ID klienta	Imię i nazwisko klienta	Telefon	Email	Status klienta	Inwestycja	ID doradcy	Imię i nazwisko doradcy	Data utworzenia klienta	Data ostatniego spotkania	Data ostatniej wiadomości e-mail	Data ostatniego telefonu	Dni bez aktywności	Pierwotne źródło pochodzenia	Najnowsze źródło pochodzenia z lead-a	Zgoda na kontakt mailowy	Zgoda na kontakt telefoniczny	Notatka z ostatniego telefonu
1522	Walery Jasiński			Przeterminowany	Jaworowe Wzgórze	186	Jankowski Damian	2025-10-28 15:34		2025-10-28 15:35	2025-10-28 15:34	176	WWW	WWW	Nie	Nie	Jaworowe Wzgórze
1523	Zbigniew Terowski			Przeterminowany	Jaworowe Wzgórze Leszczynowy Staw	287	Brześciński Mateusz	2025-11-04 14:10		2025-11-04 14:36		169	Z ulicy	Zapytanie z domy.pl	Nie	Tak	
1524	Damian Lewczuk			Przeterminowany		198	Bębacz Bartosz	2025-11-08 15:38	2025-11-17 16:26			156	Reklama - Internet	Reklama - Internet	Nie	Nie	
1525	Szymon Kalinowski			Przeterminowany	Jaworowe Wzgórze	209	Nowak Jan	2025-11-19 10:50					WWW	WWW	Nie	Nie	
1526	Marek Zieliński			Przeterminowany	Leszczynowy Staw	186	Jankowski Damian	2025-11-19 15:18			2025-11-19 15:19	154	Oferta online	Oferta online	Tak	Tak	Leszczynowy Staw
1527	Matylda Kozłowska			Przeterminowany	Jaworowe Wzgórze	209	Nowak Jan	2025-11-24 10:55					WWW	WWW	Nie	Nie	
1528	Katarzyna Wójcik			Umowa rezerwacyjna		186	Jankowski Damian	2025-12-02 19:06		2025-12-02 19:07	2025-12-02 19:06	141	WWW	WWW	Tak	Tak	
1529	Łukasz Testowy			Przeterminowany	Jaworowe Wzgórze	893	Drozdowski Łukasz	2025-12-04 15:21		2025-12-04 16:21		139	WWW	WWW	Nie	Nie	
1530	Łukasz Testowy01			Przeterminowany	Magiczny Zakątek	893	Drozdowski Łukasz	2025-12-04 15:39					WWW	WWW	Nie	Nie	
1531	Testowytestowy Łukasz			Przeterminowany	Jaworowe Wzgórze	893	Drozdowski Łukasz	2025-12-04 17:46			2025-12-05 09:15	138	WWW	WWW	Nie	Nie	Jaworowe Wzgórze
1532	Łukasz Drozdowski			Umowa deweloperska	Jaworowe Wzgórze	893	Drozdowski Łukasz	2025-12-05 09:59		2025-12-05 10:10	2025-12-05 10:03	138	WWW	WWW	Nie	Nie	Jaworowe Wzgórze
1533	testowy lukasz			Przeterminowany		893	Drozdowski Łukasz	2025-12-15 14:21					WWW	WWW	Nie	Nie	

Cel: monitorowanie historii interakcji z klientami — dat ostatnich spotkań, e-maili, rozmów telefonicznych oraz liczby dni bez aktywności. Raport wspomaga identyfikację kontaktów wymagających reaktywacji.

Dane w raporcie:

- ID klienta, imię i nazwisko, numer telefonu, e-mail.
- Status klienta, inwestycja, ID i dane doradcy.
- Data utworzenia klienta.
- Data ostatniego spotkania, ostatniego e-maila, ostatniego połączenia.
- Liczba dni bez aktywności.
- Źródło pochodzenia (pierwsze i ostatnie), zgody na kontakt e-mail / telefoniczny.
- Notatka z ostatniego połączenia.

Filtry: data utworzenia klienta (domyślnie 6 miesięcy wstecz / dzisiaj), doradca, status klienta.

Zastosowanie: reaktywacja uśpionych klientów, monitoring zaangażowania zespołu, planowanie follow-upów.

Eksport: XLSX (daty w formacie YYYY-MM-DD HH:MM).

Powiązane materiały Szczegółowe omówienie wybranych raportów znajduje się w dedykowanych artykułach — m.in. Opis raportu etapów sprzedaży klienta.

W przypadku pytań, problemów z konfiguracją raportów lub potrzeby dostosowania ich zakresu prosimy o kontakt z działem wsparcia technicznego: **kontakt@voxcommerce.pl**

Unikalny ID rozwiązania: #1101
Autor: : Sebastian Pawluk
Data ostatniej aktualizacji: 2026-04-22 16:07

© 2026 voxCRM <kontakt@voxdeveloper.com> | 08-11-2026 22:11
URL: https://voxcrmedu.com/content/16/102/pl/omówienie-sekcji-raporty-klienci.html