Raporty

Opis raportu etapów sprzedaży klienta
Cel raportu

Raport pokazuje **przebieg procesu sprzedażowego dla każdego klienta** w układzie kolumn odpowiadających kolejnym krokom lejka. Ułatwia szybkie sprawdzenie, **na jakim etapie jest klient**, kiedy wykonano dany krok oraz gdzie są „dziury” w procesie (brak kolejnego etapu, długie przestoje).

Dostępne filtry

- **Data utworzenia (od–do)** – ogranicza rekordy do klientów utworzonych w danym przedziale.
- **Inwestycja** – zawęża listę do wybranej inwestycji (domyślnie wszystkie).

Po ustawieniu filtrów należy kliknąć **Szukaj**.

Eksport

- Dostępny eksport wyników do xlsx (**Excel) -** zachowuje widoczne kolumny i aktualne filtry.
- Struktura eksportu jest identyczna jak tabela na stronie - wszystkie kolumny i wiersze

Kolumny (co oznaczają)

1. **Klient** – imię i nazwisko / nazwa oraz link do karty klienta.
2. **Handlowiec** – imię i nazwisko doradcy przypisanego do klienta.
3. **Źródło pochodzenia** – aktualne źródło pochodzenia ustawione na kliencie.
4. **Data utworzenia** – data dodania klienta do systemu.
5. **Wysłana oferta** – data wysłania oferty ogólnej.
6. **Wybór produktu** – - data zaznaczenia celu aktywności opcji “Wybór produktu” w zarejestrowanej aktywności na kliencie. System będzie pobierać datę najnowszej aktywności z zaznaczoną opcją.
7. **Uzgodnienie warunków** – data zaznaczenia celu aktywności opcji “Uzgodnienie warunków” w zarejestrowanej aktywności na kliencie. System będzie pobierać datę najnowszej aktywności z zaznaczoną opcją.
8. **Rezerwacja ustna** – data zaznaczenia celu aktywności opcji “Rezerwacja ustna” w zarejestrowanej aktywności na kliencie. System będzie pobierać datę najnowszej aktywności z zaznaczoną opcją.
9. **Umowa rezerwacyjna** – data zaznaczenia celu aktywności opcji “Umowa rezerwacyjna” w zarejestrowanej aktywności na kliencie. System będzie pobierać datę najnowszej aktywności z zaznaczoną opcją.
10. **Umowa przedwstępna/deweloperska** – data zaznaczenia celu aktywności opcji “Umowa deweloperska/przedwstępna” w zarejestrowanej aktywności na kliencie. System

© 2026 voxCRM <kontakt@voxdeveloper.com> | 24-11-2026 09:24
URL: https://voxcrmedu.com/content/16/214/pl/opis-raportu-etapów-sprzedaży-klienta.html

będzie pobierać datę najnowszej aktywności z zaznaczoną opcją.

11. **Odbiór mieszkania** – data zaznaczenia celu aktywności opcji “Odbiór mieszkania” w zarejestrowanej aktywności na kliencie. System będzie pobierać datę najnowszej aktywności z zaznaczoną opcją.

12. **Umowa przyrzeczona** – data zaznaczenia celu aktywności opcji “Umowa przyrzeczenia” w zarejestrowanej aktywności na kliencie. System będzie pobierać datę najnowszej aktywności z zaznaczoną opcją.

13. **Umówienie spotkania** – data zaznaczenia celu aktywności opcji “Umówienie spotkania” w zarejestrowanej aktywności na kliencie. System będzie pobierać datę najnowszej aktywności z zaznaczoną opcją.

14. **Prospekt** – data zaznaczenia celu aktywności opcji “Prospekt” w zarejestrowanej aktywności na kliencie. System będzie pobierać datę najnowszej aktywności z zaznaczoną opcją.

15. **Obsługa posprzedażowa** – data zaznaczenia celu aktywności opcji “Obsługa posprzedażowa” w zarejestrowanej aktywności na kliencie. System będzie pobierać datę najnowszej aktywności z zaznaczoną opcją.

16. **Rozpoznanie potrzeb** – data zaznaczenia celu aktywności opcji “Rozpoznanie potrzeb” w zarejestrowanej aktywności na kliencie. System będzie pobierać datę najnowszej aktywności z zaznaczoną opcją.

17. **Ogólna oferta** – data zaznaczenia celu aktywności opcji “Ogólna oferta” w zarejestrowanej aktywności na kliencie. System będzie pobierać datę najnowszej aktywności z zaznaczoną opcją.

18. **Szczegółowa oferta** – data zaznaczenia celu aktywności opcji “Szczegółowa oferta” w zarejestrowanej aktywności na kliencie. System będzie pobierać datę najnowszej aktywności z zaznaczoną opcją.

19. **Wydanie w posiadanie** – data zaznaczenia celu aktywności opcji “Wydanie w posiadanie” w zarejestrowanej aktywności na kliencie. System będzie pobierać datę najnowszej aktywności z zaznaczoną opcją..

20. **Łączna liczba interakcji** – liczba wszystkich zarejestrowanych aktywności na kliencie (telefony, spotkania, maile).

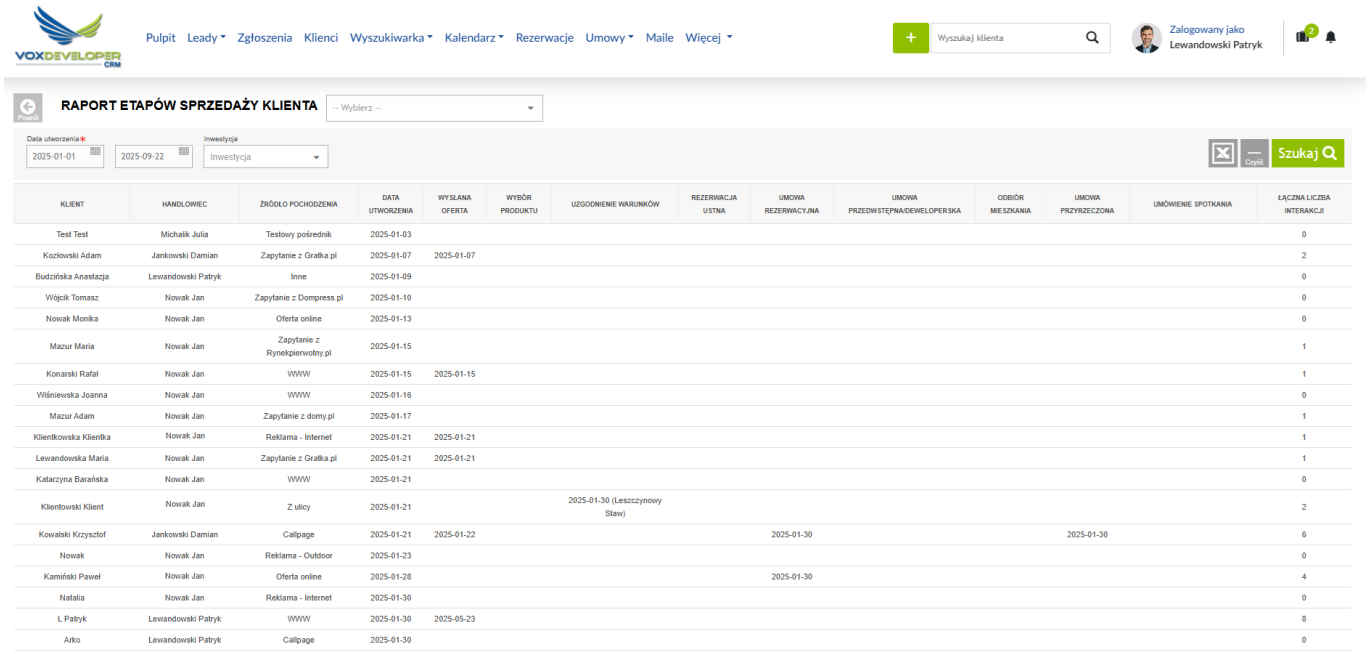
Puste komórki oznaczają, że **etap nie nastąpił** lub nie został zarejestrowany.

Jak czytać raport

- Wiersz = jeden klient powiązany z inwestycją.
- Daty pozwalają szybko wychwycić:
    - gdzie **zatrzymał się** proces (ostatnia wypełniona kolumna),
    - **czas od utworzenia** do kluczowego etapu (np. do umowy),
    - potencjalne **przestoje** (duże odstępy czasowe między kolumnami).

© 2026 voxCRM <kontakt@voxdeveloper.com> | 24-11-2026 09:24
URL: https://voxcrmedu.com/content/16/214/pl/opis-raportu-etapów-sprzedaży-klienta.html

Raporty



KLIENT	HANDLOWIEC	ŹRÓDŁO POCHODZENIA	DATA UTWORZENIA	WYSŁANA OFERTA	WYBÓR PRODUKTU	UZGODNIENIE WARUNKÓW	REZERWACJA USTNA	UMOWA REZERWACYJNA	UMOWA PRZEDWSTĘPNA/DEWELOPERSKA	ODBIÓR MIESZKANIA	UMOWA PRZYRZECZONA	UMÓWIENIE SPOTKANIA	ŁĄCZNA LICZBA INTERAKCJI
Test Test	Michalik Julia	Testowy pośrednik	2025-01-03										0
Kozłowski Adam	Jankowski Damian	Zapytanie z Gratka.pl	2025-01-07	2025-01-07									2
Budzińska Anastazja	Lewandowski Patryk	Inne	2025-01-09										0
Wójcik Tomasz	Nowak Jan	Zapytanie z Dompress.pl	2025-01-10										0
Nowak Monika	Nowak Jan	Oferta online	2025-01-13										0
Mazur Maria	Nowak Jan	Zapytanie z Rynekpierwotny.pl	2025-01-15										1
Konarski Rafał	Nowak Jan	WWW	2025-01-15	2025-01-15									1
Wiśniewska Joanna	Nowak Jan	WWW	2025-01-16										0
Mazur Adam	Nowak Jan	Zapytanie z domy.pl	2025-01-17										1
Klientkowska Klientka	Nowak Jan	Reklama - Internet	2025-01-21	2025-01-21									1
Lewandowska Maria	Nowak Jan	Zapytanie z Gratka.pl	2025-01-21	2025-01-21									1
Katarzyna Barańska	Nowak Jan	WWW	2025-01-21										0
Klientowski Klient	Nowak Jan	Z ulicy	2025-01-21			2025-01-30 (Leszczynowy Staw)							2
Kowalski Krzysztof	Jankowski Damian	Callpage	2025-01-21	2025-01-22				2025-01-30			2025-01-30		6
Nowak	Nowak Jan	Reklama - Outdoor	2025-01-23										0
Kamiński Paweł	Nowak Jan	Oferta online	2025-01-28					2025-01-30					4
Natalia	Nowak Jan	Reklama - Internet	2025-01-30										0
L Patryk	Lewandowski Patryk	WWW	2025-01-30	2025-05-23									8
Arko	Lewandowski Patryk	Callpage	2025-01-30										0

Typowe zastosowania

- **Stand-up/odprawa sprzedaży** – przegląd klientów „utkniętych” między ofertą a rezerwacją.
- **Kontrola jakości procesu** – wykrycie braków w rejestrowaniu: np. wysłano ofertę, ale brak „Rozpoznania potrzeb”.
- **Raportowanie do zarządu** – ilu klientów w danym okresie doszło do umowy rezerwacyjnej / deweloperskiej.
- **Planowanie działań** – lista spraw do domknięcia (kolumny puste po „Uzgodnieniu warunków”).

Unikalny ID rozwiązania: #1220
Autor: : Lewandowski Patryk
Data ostatniej aktualizacji: 2025-09-22 11:29

© 2026 voxCRM <kontakt@voxdeveloper.com> | 24-11-2026 09:24
URL: https://voxcrmedu.com/content/16/214/pl/opis-raportu-etapów-sprzedaży-klienta.html