

Raporty

Raport leadów i sprzedaży

System VoxCRM oferuje zaawansowane narzędzia do tworzenia raportów wspomagających analizę sprzedaży lokali.

1. Generowanie raportu

1. Przejdź do zakładki "Raporty" w panelu głównym po zalogowaniu się do systemu.
2. Wybierz "Raport leadów i sprzedaży" z sekcji "Raporty leadów".
3. Dostosuj raport do swoich potrzeb za pomocą dostępnych filtrów:
 - Zakres dat
 - Inwestycje
 - Doradcy
 - Sposób kontaktu
4. Kliknij przycisk "Szukaj", aby wygenerować raport.
5. Aby wyeksportować dane do formatu Excel (.xls) kliknij ikonę Excela w prawym górnym rogu ekranu.

2. Omówienie sekcji raportu

1. Statystyki według inwestycji
 - Prezentacja statystyk inwestycji zestawionych w tabeli.
 - Suma - suma statystyk z całej kolumny.
 - Inwestycja - nazwa inwestycji w systemie voxCRM.
 - Liczba leadów - liczba nowych leadów utworzonych w wybranym okresie czasowym.
 - Nowi klienci - liczba nowych klientów utworzona z nowych leadów.
 - Liczba ponownych zapytań - liczba leadów powiązana do wcześniej już istniejącego klienta.
 - Spotkania - liczba spotkań przeprowadzona z klientami z kolumny "Nowi Klienci" i klientami powiązanymi z zapytaniem z kolumny "Liczba ponownych zapytań". Zliczne są spotkania przeprowadzone tylko w wybranym okresie czasowym.
 - Liczba umów - liczba nowych umów utworzona z klientami z kolumny "nowi klienci" i "liczba nowych leadów".
 - Liczba rezygnacji - umowy z kolumny "liczba umów" o statusie "anulowano". Jeżeli anulowano dwie umowy związane z jednym lokalem (np. umowa rezerwacyjna i deweloperska) zliczają się jako jedna.

Statystyki według inwestycji

INWESTYCJA	LICZBA LEADÓW	NOWI KLIENTI	LICZBA PONOWNYCH ZAPYTAŃ	SPOTKANIA	LICZBA UMÓW	LICZBA REZYGNACJI
Suma	193	144	10	15	22	14
Lecznymy Staw	85	59	4	9	8	5
Jaworowa Wzgórze	105	83	5	6	14	9
Magiczny Zakątek	3	2	1	0	0	0

2. Statystyki według źródła pochodzenia
 - Prezentacja statystyk względem źródła pochodzenia zestawione w tabeli
 - Suma - suma wartości z danej kolumny
 - Źródło pochodzenia - nazwa źródła pochodzenia przypisanego do leadu.
 - Liczba leadów - liczba nowych leadów utworzonych w wybranym okresie czasowym.
 - Nowi klienci - liczba nowych klientów utworzona z nowych leadów.
 - Liczba ponownych zapytań - liczba leadów powiązana do wcześniej już istniejącego klienta.
 - Spotkania - liczba spotkań przeprowadzona z klientami z kolumny "Nowi Klienci" i klientami powiązanymi z zapytaniem z kolumny "Liczba ponownych zapytań". Zliczne są spotkania przeprowadzone tylko w wybranym okresie czasowym.
 - Liczba umów - liczba nowych umów utworzona z klientami z kolumny "nowi klienci" i "liczba nowych leadów".
 - Liczba rezygnacji - umowy z kolumny "liczba umów" o statusie "anulowano". Jeżeli anulowano dwie umowy związane z jednym lokalem (np. umowa

Raporty

rezerwacyjna i deweloperska) zliczają się jako jedna.

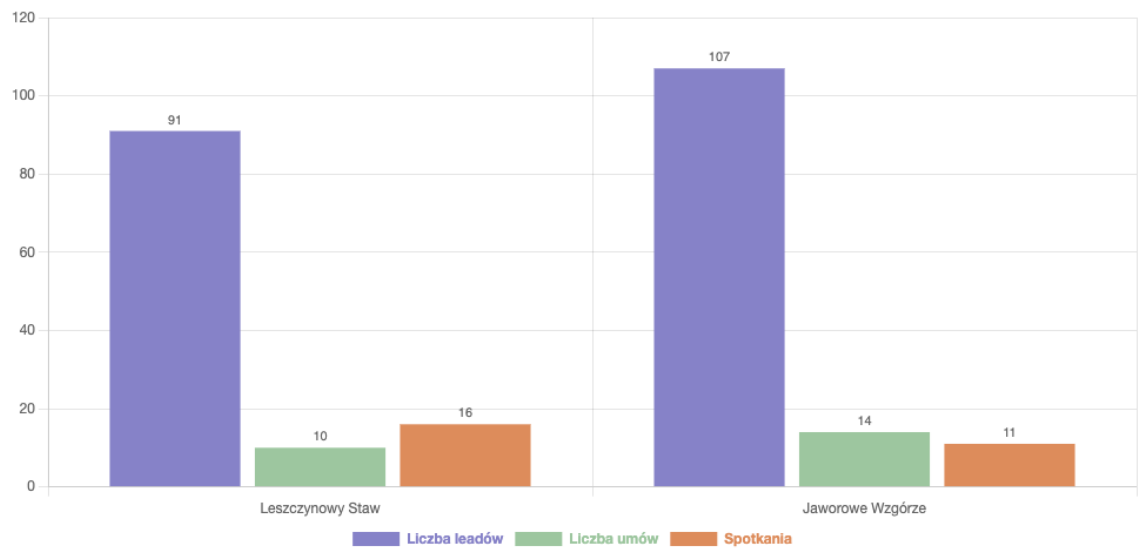
Statystyki według źródła pochodzenia

ŹRÓDŁO POCHODZENIA	LICZBA LEADÓW	NOWI KLIENT	LICZBA POWTÓRNYCH ZAPYTAN	SPOTKANIA	LICZBA UMÓW	LICZBA REZERWACJI
Suma	185	137	10	13	21	13
Inne	23	16	3	4	4	3
WWW	57	41	1	3	6	4
Z polecenia	1	1	0	0	0	0
Portal - Rynek Pieniędzy	2	2	0	1	1	0
Reklama - Internet	3	3	0	0	0	0
Zapytanie z domy.pl	6	3	0	0	1	0
Zapytanie z Domporta.pl	5	4	0	1	0	0
Zapytanie z Dompress.pl	7	4	1	0	1	1
Zapytanie z Graska.pl	6	3	2	0	0	0
Zapytanie z TablicaOfert.pl	4	4	0	0	0	0
Zapytanie z Rynekpieniędzy.pl	8	5	1	0	0	0
Centra telefoniczna	2	2	0	0	0	0
Callpage	13	12	0	1	0	0
Youlead	1	1	0	0	1	1

3. Analiza według inwestycji

- W raporcie będzie generowany wykres słupkowy pokazujący dane dot. leadów z tabeli Statystyki z podziałem na inwestycje.

Analiza według inwestycji

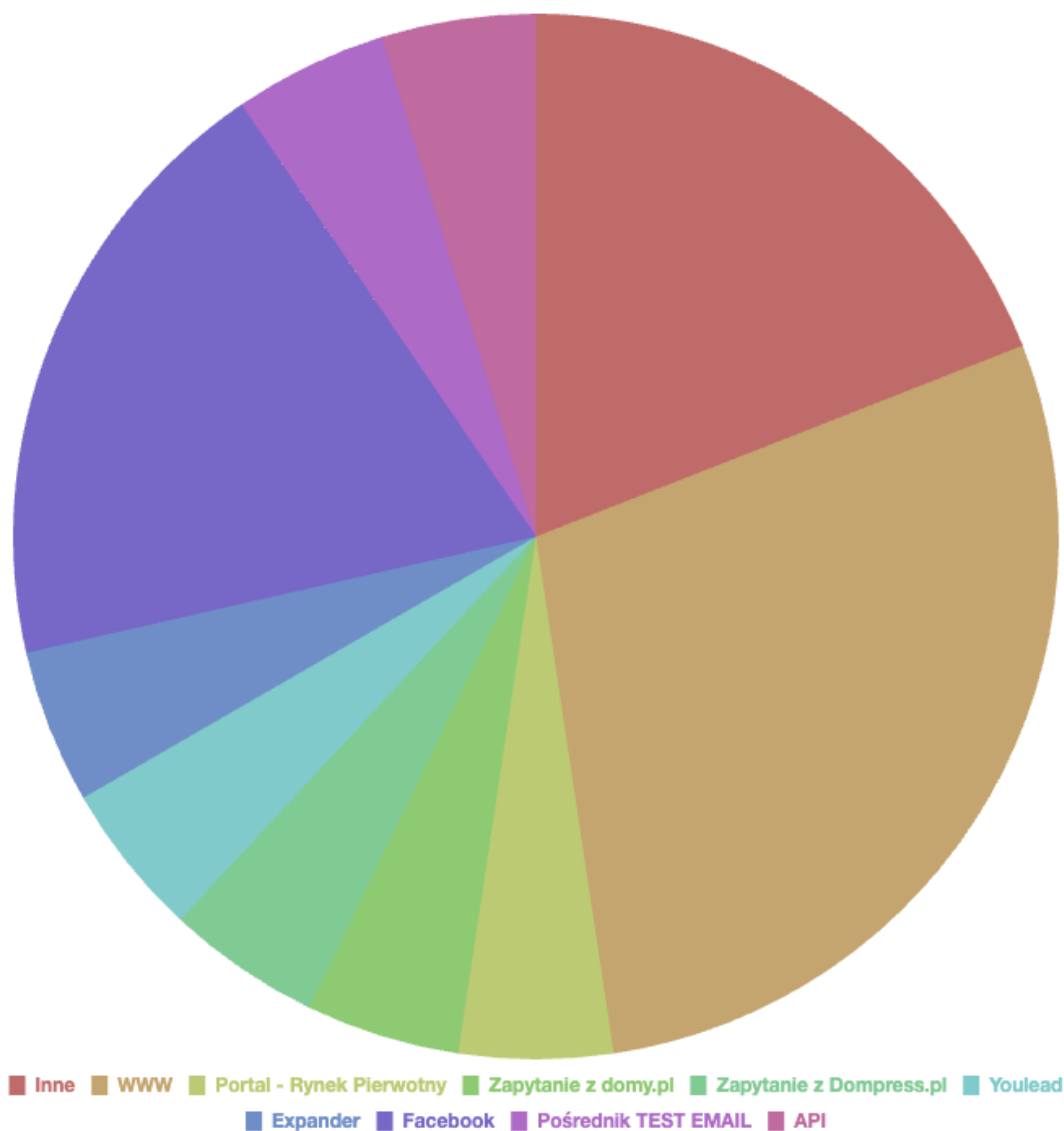


4. Podział umów według źródła pochodzenia

- W raporcie będzie generowany wykres kołowy pokazujący dane dot. ustawionych źródeł pochodzenia dla umów z tabeli "Statystyki według źródła pochodzenia". Aby zobaczyć wartości należy najechać kursorem na fragment wykresu.

Raporty

Podział umów według źródła pochodzenia



Unikalny ID rozwiązania: #1224

Autor: : Pałka Daria

Data ostatniej aktualizacji: 2025-10-27 13:21