Raporty

Omówienie sekcji raporty użytkowników

Sekcja **Raporty użytkowników** w systemie voxCRM gromadzi zestawienia dotyczące pracy zespołu — aktywności użytkowników, czasu pracy, historii zdarzeń systemowych, spotkań, rozmów, a także codziennej produktywności doradców. Raporty wspierają kierowników zespołów w ocenie efektywności pracy, identyfikacji dobrych praktyk oraz planowaniu obciążenia.

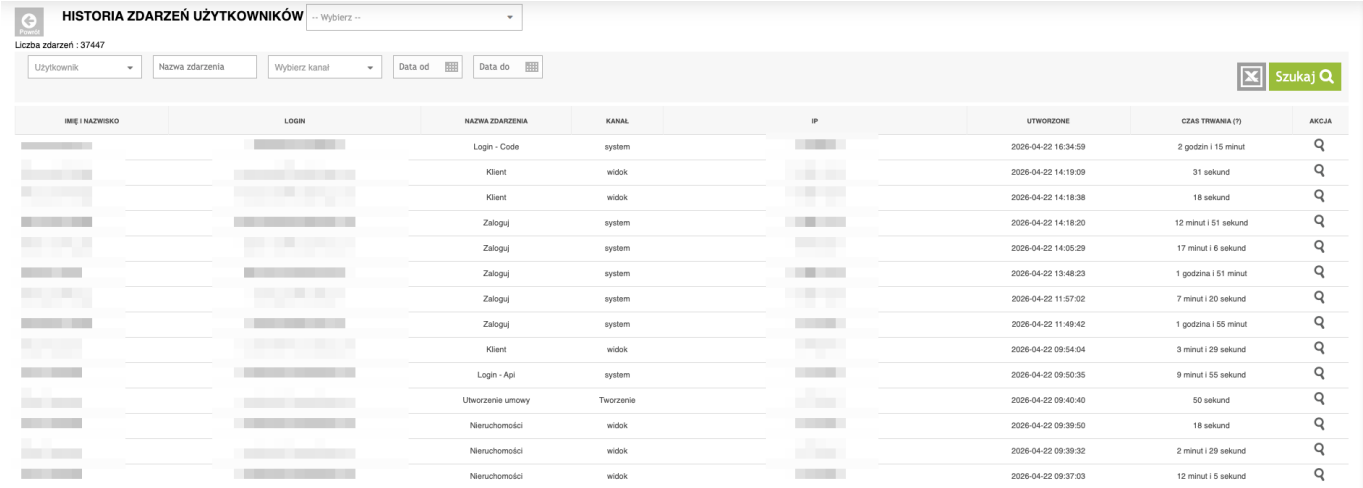
Poniżej przedstawiono funkcjonalności dostępnych raportów użytkowników.

Wskazówka Widoczność raportów i zakres prezentowanych danych zależą od uprawnień użytkownika (np. kierownik widzi dane swojego zespołu, administrator — całej firmy). Część kolumn opcjonalnych włącza administrator w ustawieniach systemu.

---

1. Historia zdarzeń użytkowników

URL: /reports/user/history-events



Cel: audyt aktywności użytkowników w systemie — logowania, operacje, interakcje. Pozwala prześledzić co robił dany użytkownik w określonym przedziale czasu.

Dane w raporcie:

- Imię i nazwisko, login użytkownika.
- Nazwa zdarzenia systemowego.
- Kanał (np. web, API, mobile).
- Adres IP źródła zdarzenia.
- Data i godzina zdarzenia, czas trwania względem poprzedniego zdarzenia.
- Link do szczegółów zdarzenia.

Filtry: użytkownik (wymagany), nazwa zdarzenia, kanał, zakres dat.

Zastosowanie: audyt bezpieczeństwa, weryfikacja zmian w systemie, wyjaśnianie nieprawidłowości.

Eksport: XLSX (imię i nazwisko, login, zdarzenie, kanał, IP, data).

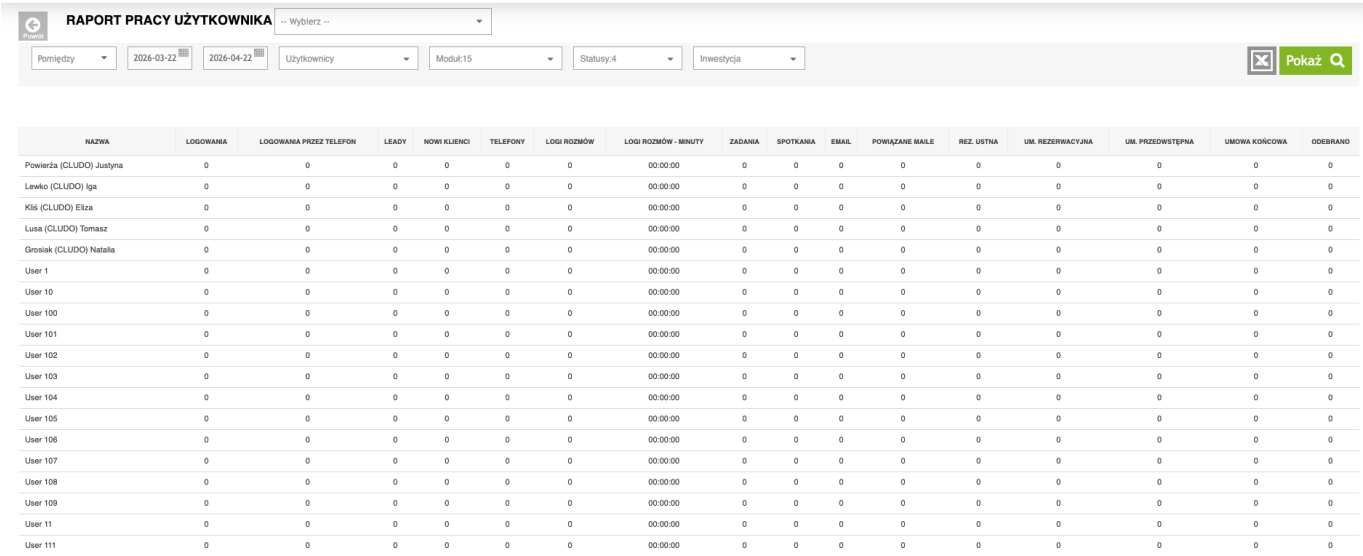
---

2. Raport pracy użytkownika

URL: /reports/user/daterange

© 2026 voxCRM <kontakt@voxdeveloper.com> | 08-11-2026 22:12
URL: https://voxcrmedu.com/content/16/99/pl/omówienie-sekcji-raporty-użytkowników.html

Raporty



NAZWA	LOGOWANIA	LOGOWANIA PRZEZ TELEFON	LEADY	NOWI KLIENCI	TELEFONY	LOGI ROZMÓW	LOGI ROZMÓW - MINUTY	ZADANIA	SPOTKANIA	EMAIL	POWIĄZANE MAILE	REZ. USTNA	UM. REZERWACYJNA	UM. PRZEDWSTĘPNA	UMOWA KOŃCOWA	ODEBRANO
Powierża (CLUDO) Justyna	0	0	0	0	0	0	00:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Lewko (CLUDO) Iga	0	0	0	0	0	0	00:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kliś (CLUDO) Eliza	0	0	0	0	0	0	00:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Lusa (CLUDO) Tomasz	0	0	0	0	0	0	00:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Grosiak (CLUDO) Natalia	0	0	0	0	0	0	00:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0	0
User 1	0	0	0	0	0	0	00:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0	0
User 10	0	0	0	0	0	0	00:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0	0
User 100	0	0	0	0	0	0	00:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0	0
User 101	0	0	0	0	0	0	00:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0	0
User 102	0	0	0	0	0	0	00:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0	0
User 103	0	0	0	0	0	0	00:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0	0
User 104	0	0	0	0	0	0	00:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0	0
User 105	0	0	0	0	0	0	00:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0	0
User 106	0	0	0	0	0	0	00:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0	0
User 107	0	0	0	0	0	0	00:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0	0
User 108	0	0	0	0	0	0	00:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0	0
User 109	0	0	0	0	0	0	00:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0	0
User 11	0	0	0	0	0	0	00:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0	0
User 111	0	0	0	0	0	0	00:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Cel: podsumowanie aktywności użytkowników w wybranym okresie — liczba logowań, kontaktów biznesowych oraz działań sprzedażowych. Służy do oceny produktywności pracowników.

Dane w raporcie:

- Użytkownik (imię i nazwisko, link do profilu).
- Liczba logowań (łącznie oraz z aplikacji mobilnej).
- Leady, nowi klienci.
- Rozmowy telefoniczne, dzienniki i minuty połączeń mobilnych.
- Zadania, spotkania, e-maile.
- Rezerwacje, listy intencyjne, umowy deweloperskie / wstępne.
- Akty notarialne, potwierdzenia.

Filtry: zakres czasu (dzisiaj / tydzień / miesiąc / custom), użytkownik, moduły (leady, kontakty, rozmowy, zadania, spotkania, e-maile, rezerwacje, umowy), status działań, inwestycja.

Zastosowanie: porównanie produktywności członków zespołu, rozliczanie pracy, identyfikacja użytkowników wymagających wsparcia.

Eksport: XLSX.

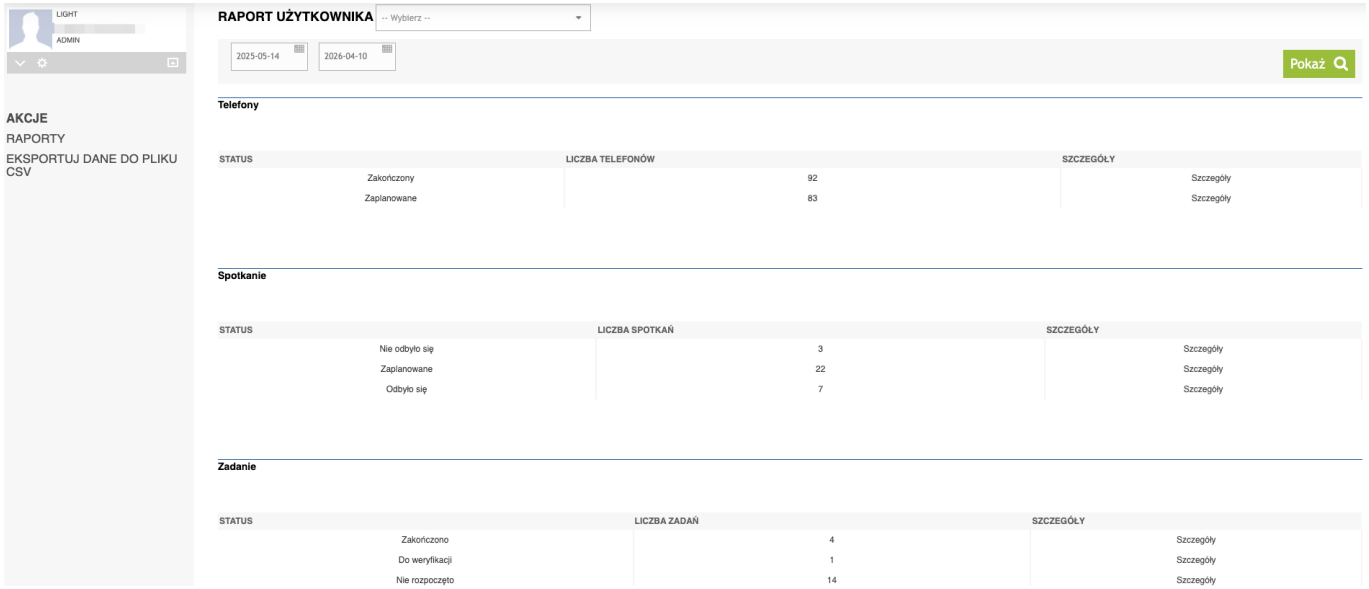
---

3. Raport aktywności użytkownika

URL: /reports/user/daterangeactivity

© 2026 voxCRM <kontakt@voxdeveloper.com> | 08-11-2026 22:12
URL: https://voxcrmedu.com/content/16/99/pl/omówienie-sekcji-raporty-użytkowników.html

Raporty



Cel: szczegółowa analiza aktywności wybranego użytkownika w danym okresie — pogrupowana na rozmowy, spotkania, zadania, notatki i e-maile z podziałem na statusy.

Dane w raporcie:

- **Rozmowy** — liczba rozmów dla każdego statusu.
- **Spotkania** — pogrupowane po statusie.
- **Zadania** — pogrupowane po statusie.
- **Notatki** — pogrupowane po typie.
- **E-maile** — pogrupowane po typie.
- Dla każdej pozycji: link do pełnej listy szczegółów.

Filtry: zakres dat, użytkownik.

Zastosowanie: szczegółowa analiza stylu pracy konkretnego pracownika, ocena jakościowa (nie tylko ilościowa) działań.

Eksport: CSV.

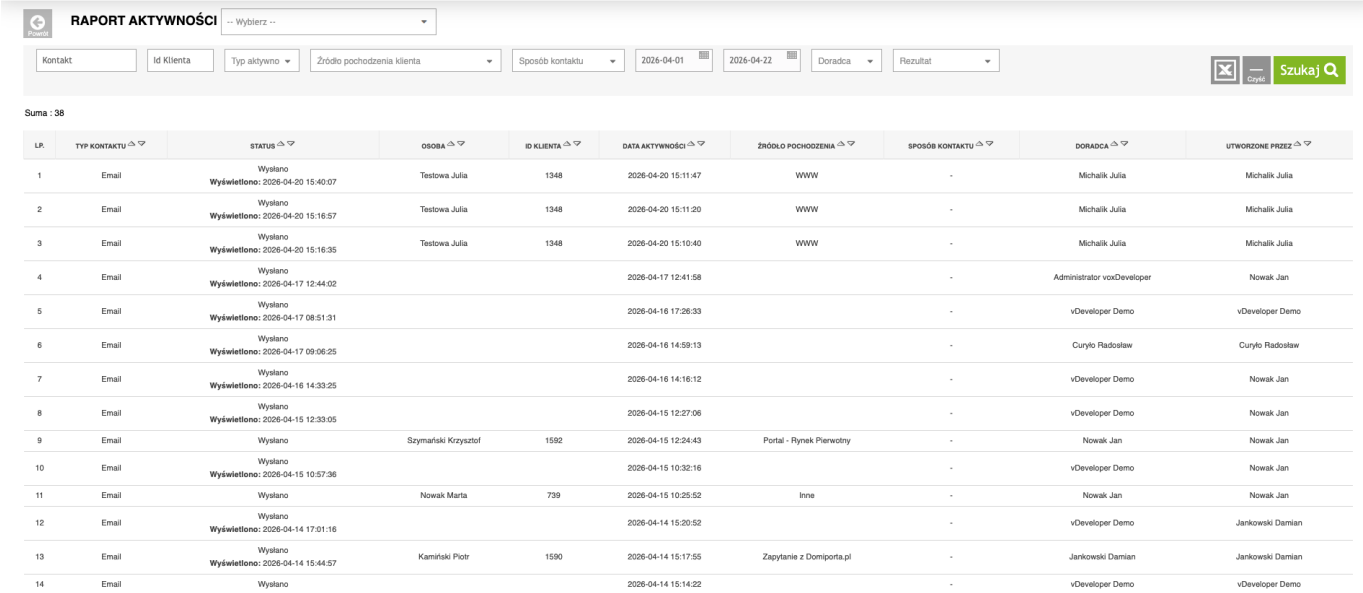
---

4. Raport aktywności

URL: /reports/activity/index

© 2026 voxCRM <kontakt@voxdeveloper.com> | 08-11-2026 22:12
URL: https://voxcrmedu.com/content/16/99/pl/omówienie-sekcji-raporty-użytkowników.html

Raporty



LP.	TYP KONTAKTU	STATUS	OSOBA	ID KLIENTA	DATA AKTYWNOŚCI	ŹRÓDŁO POCHODZENIA	SPOSÓB KONTAKTU	DORADCA	UTWORZONE PRZEZ
1	Email	Wysłano **Wyświetlono:** 2026-04-20 15:40:07	Testowa Julia	1348	2026-04-20 15:11:47	WWW	-	Michalik Julia	Michalik Julia
2	Email	Wysłano **Wyświetlono:** 2026-04-20 15:16:57	Testowa Julia	1348	2026-04-20 15:11:20	WWW	-	Michalik Julia	Michalik Julia
3	Email	Wysłano **Wyświetlono:** 2026-04-20 15:16:35	Testowa Julia	1348	2026-04-20 15:10:40	WWW	-	Michalik Julia	Michalik Julia
4	Email	Wysłano **Wyświetlono:** 2026-04-17 12:44:02			2026-04-17 12:41:58		-	Administrator voxDeveloper	Nowak Jan
5	Email	Wysłano **Wyświetlono:** 2026-04-17 08:51:31			2026-04-16 17:26:33		-	vDeveloper Demo	vDeveloper Demo
6	Email	Wysłano **Wyświetlono:** 2026-04-17 09:06:25			2026-04-16 14:59:13		-	Curyło Radosław	Curyło Radosław
7	Email	Wysłano **Wyświetlono:** 2026-04-16 14:33:25			2026-04-16 14:16:12		-	vDeveloper Demo	Nowak Jan
8	Email	Wysłano **Wyświetlono:** 2026-04-15 12:33:05			2026-04-15 12:27:06		-	vDeveloper Demo	Nowak Jan
9	Email	Wysłano	Szymański Krzysztof	1592	2026-04-15 12:24:43	Portal - Rynek Pierwotny	-	Nowak Jan	Nowak Jan
10	Email	Wysłano **Wyświetlono:** 2026-04-15 10:57:36			2026-04-15 10:32:16		-	vDeveloper Demo	Nowak Jan
11	Email	Wysłano	Nowak Marta	739	2026-04-15 10:25:52	Inne	-	Nowak Jan	Nowak Jan
12	Email	Wysłano **Wyświetlono:** 2026-04-14 17:01:16			2026-04-14 15:20:52		-	vDeveloper Demo	Jankowski Damian
13	Email	Wysłano **Wyświetlono:** 2026-04-14 15:44:57	Kamiński Piotr	1590	2026-04-14 15:17:55	Zapytanie z Domiporta.pl	-	Jankowski Damian	Jankowski Damian
14	Email	Wysłano			2026-04-14 15:14:22		-	vDeveloper Demo	vDeveloper Demo

Cel: szczegółowa lista wszystkich aktywności biznesowych (rozmowy, spotkania, zadania, e-maile) zarejestrowanych w systemie w wybranym okresie. Pozwala analizować zaangażowanie zespołu wobec klientów.

Dane w raporcie:

- Typ aktywności (rozmowa, spotkanie, zadanie, e-mail).
- Status (z ewentualnym wynikiem rozmowy telefonicznej).
- Osoba (imię i nazwisko, link do profilu), ID kontaktu.
- Data aktywności (data i godzina).
- Źródło pochodzenia, metoda kontaktu / impuls.
- Doradca przypisany, użytkownik tworzący.

Filtry: data aktywności (domyślnie początek miesiąca / dzisiaj), kontakt, ID kontaktu, typy aktywności, ID leada z API, źródło kontaktu, metoda kontaktu / impuls, doradca, wynik rozmowy.

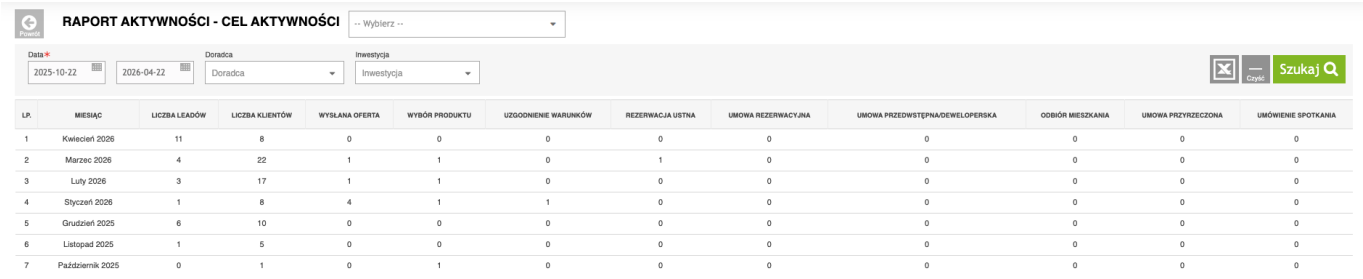
Wskazówka W niektórych konfiguracjach systemu etykieta „Metoda kontaktu" może być prezentowana jako „Impuls" — zmiana ta jest sterowana ustawieniem administracyjnym.

Zastosowanie: audyt pracy zespołu, analiza wolumenu kontaktów, weryfikacja kompletności wprowadzanych działań.

Eksport: XLSX (z dodatkowymi kolumnami: inwestycja, konto, miasto, notatki).

5. Raport aktywności - cel aktywności

URL: /reports/activity-purpose/index



LP.	MIESIĄC	LICZBA LEADÓW	LICZBA KLIENTÓW	WYSŁANA OFERTA	WYBÓR PRODUKTU	UZGODNIENIE WARUNKÓW	REZERWACJA USTNA	UMOWA REZERWACYJNA	UMOWA PRZEDWSTĘPNA/DEWELOPERSKA	ODBIÓR MIESZKANIA	UMOWA PRZYRZECZONA	UMÓWIENIE SPOTKANIA
1	Kwiecień 2026	11	8	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	Marzec 2026	4	22	1	1	0	1	0	0	0	0	0
3	Luty 2026	3	17	1	1	0	0	0	0	0	0	0
4	Styczeń 2026	1	8	4	1	1	0	0	0	0	0	0
5	Grudzień 2025	6	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6	Listopad 2025	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7	Październik 2025	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0

Cel: agregacja aktywności handlowych z podziałem na cele wykonywanych działań w ujęciu

© 2026 voxCRM <kontakt@voxdeveloper.com> | 08-11-2026 22:12
URL: https://voxcrmedu.com/content/16/99/pl/omówienie-sekcji-raporty-użytkowników.html

miesięcznym. Pokazuje liczbę wysłanych ofert, rezerwacji, umów i innych etapów handlowych w każdym miesiącu.

Dane w raporcie (wiersze miesięczne z kolumnami):

- Liczba potencjalnych klientów, liczba klientów aktywnych.
- Wysłane oferty, wybór produktu, warunki umowy.
- Rezerwacje ustne, listy intencyjne.
- Umowy wstępne, umowy deweloperskie.
- Przejęcie nieruchomości, umowy obiecujące.
- Spotkania umówione.

Filtry: data od / do (domyślnie ostatnie 6 miesięcy / dzisiaj), doradca, inwestycja.

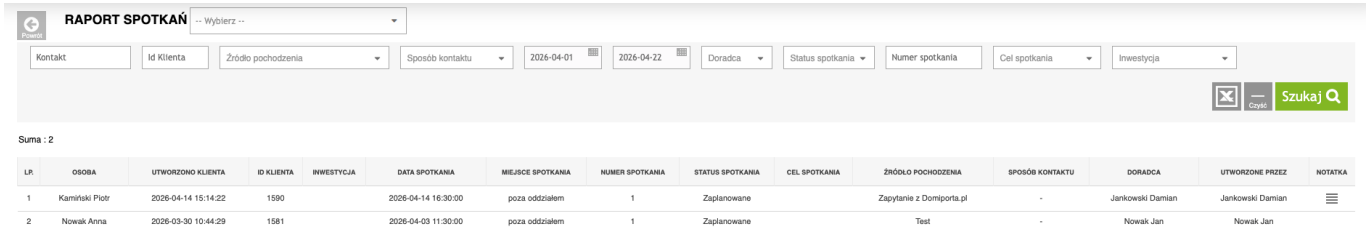
Zastosowanie: analiza lejka sprzedażowego w czasie, identyfikacja miesięcy z wąskimi gardłami, planowanie celów.

Eksport: XLSX.

---

6. Raport spotkań

URL: /reports/meeting/index



Cel: szczegółowy wykaz wszystkich spotkań z klientami w wybranym okresie. Pozwala analizować pochodzenie kontaktów, cel, status i efekt spotkań.

Dane w raporcie:

- Osoba (link do karty kontaktu), data utworzenia klienta, ID kontaktu.
- Inwestycja, ID z API (jeśli dostępny).
- Data i miejsce spotkania, numer spotkania w ramach klienta.
- Status spotkania, cel spotkania.
- Źródło pochodzenia, impuls / metoda kontaktu.
- Doradca, użytkownik tworzący.
- Opcjonalnie: liczba umów klienta, liczba ustnych rezerwacji, ikona notatki.

Filtry: data spotkania (domyślnie bieżący miesiąc), doradca, imię i nazwisko kontaktu, ID z API, źródło pochodzenia, impuls / metoda kontaktu, status spotkania, numer spotkania, cel spotkania, inwestycja.

Zastosowanie: ocena skuteczności źródeł pozyskania (ile spotkań realizowanych z danego źródła), analiza kolejnych spotkań w ramach jednego klienta.

Eksport: XLSX.

---

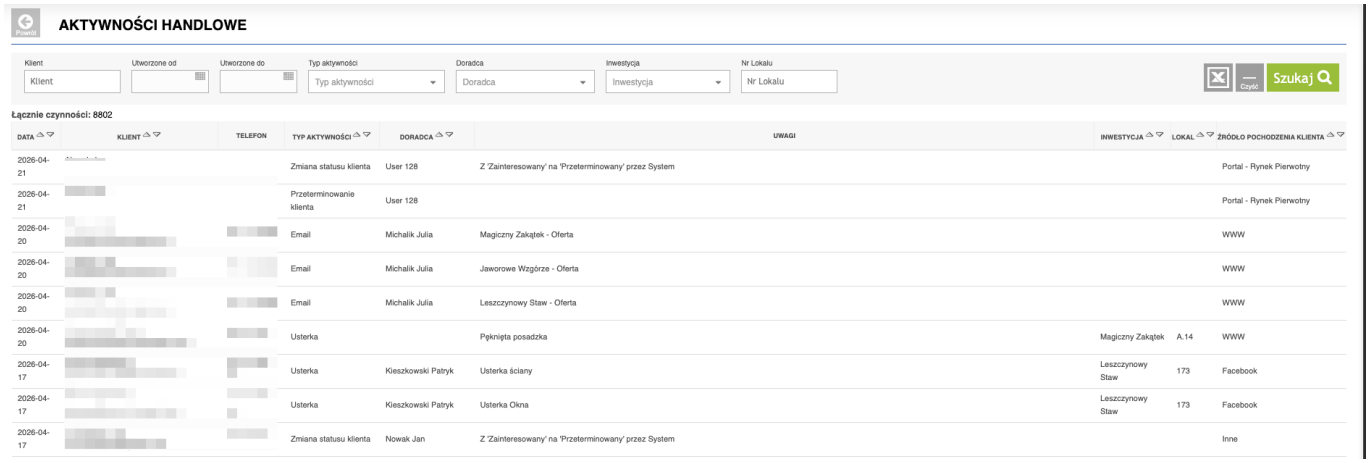
7. Raport aktywności handlowych

URL: /reports/tradeactivity/index

© 2026 voxCRM <kontakt@voxdeveloper.com> | 08-11-2026 22:12

URL: https://voxcrmedu.com/content/16/99/pl/omówienie-sekcji-raporty-użytkowników.html

Raporty



Cel: szczegółowa lista wszystkich aktywności związanych z klientami — rozmów, spotkań, nowych klientów, rezerwacji, umów, usterek i reklamacji. Pokazuje pełny przebieg procesu sprzedaży i obsługi posprzedażowej.

Dane w raporcie:

- Data aktywności.
- Klient (imię, nazwisko, e-mail, link do karty), telefon.
- Typ aktywności (nowy klient / rozmowa / połączenie / spotkanie / e-mail / rezerwacja / listy intencyjne / umowy wstępne / deweloperskie / ostateczne / akt notarialny / usterka / przegląd / wygaśnięcie klienta / zmiana statusu).
- Doradca, notatka (treść działania).
- Inwestycja, mieszkanie (link do szczegółów), źródło.

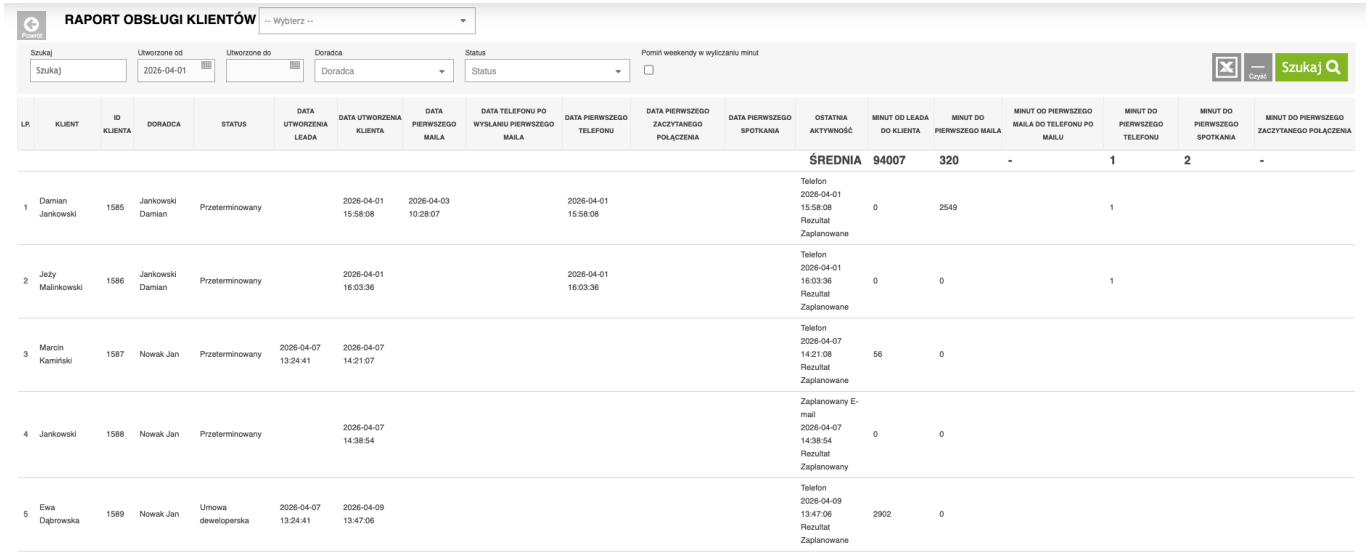
Filtry: nazwa klienta, zakres dat, typ aktywności, doradca, inwestycja, numer mieszkania / nieruchomości.

Zastosowanie: obsługa posprzedażowa, śledzenie wszystkich interakcji z konkretnym klientem, rozwiązywanie usterek i reklamacji.

Eksport: XLSX.

8. Raport obsługi klientów

URL: /reports/user/service-level



Cel: pomiar czasu reakcji zespołu na nowego leada / klienta — pierwszy e-mail, pierwszy telefon,

© 2026 voxCRM <kontakt@voxdeveloper.com> | 08-11-2026 22:12

URL: https://voxcrmedu.com/content/16/99/pl/omówienie-sekcji-raporty-użytkowników.html

pierwsze spotkanie od momentu rejestracji. Pomaga monitorować jakość obsługi.

Dane w raporcie:

- Klient, ID kontaktu, doradca, status.
- Data utworzenia leada i klienta.
- Data pierwszego e-maila, data telefonu po pierwszym e-mailu.
- Data pierwszego telefonu / pierwszego mobilnego połączenia.
- Data pierwszego spotkania, data ostatniej aktywności.
- Minuty: od leada do klienta, do pierwszego e-maila, od e-maila do telefonu, do pierwszego telefonu, do pierwszego spotkania.
- Wiersz podsumowania z średnimi dla metryk czasowych.

Filtry: zakres dat (domyślnie data od = początek bieżącego miesiąca), doradca, status, źródło pochodzenia, opcja pominięcia weekendów przy wyliczaniu minut.

Wskazówka Weekendy można wykluczyć z wyliczeń — jest to istotne dla firm działających tylko w dni robocze. Zapobiega to sztucznemu wydłużaniu czasu reakcji, gdy lead trafił do systemu w piątek wieczorem.

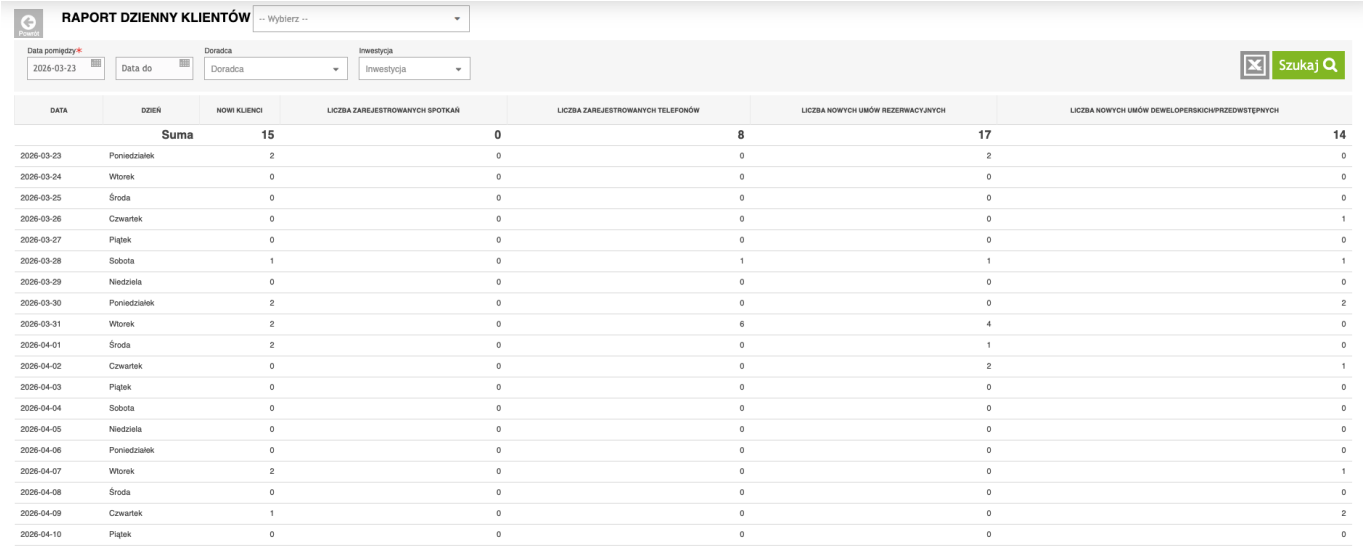
Zastosowanie: kontrola SLA wewnętrznych (np. odpowiedź na leada w ciągu 1 godziny), identyfikacja doradców z najwolniejszymi czasami reakcji.

Eksport: XLSX.

---

9. Raport dzienny klientów

URL: /reports/daily-contacts/index



DATA	DZIEŃ	NOWI KLIENCI	LICZBA ZAREJESTROWANYCH SPOTKAŃ	LICZBA ZAREJESTROWANYCH TELEFONÓW	LICZBA NOWYCH UMÓW REZERWACYJNYCH	LICZBA NOWYCH UMÓW DEWELOPERSKICH/PRZEDWSTĘPNYCH
	Suma	**15**	**0**	**8**	**17**	**14**
2026-03-23	Poniedziałek	2	0	0	2	0
2026-03-24	Wtorek	0	0	0	0	0
2026-03-25	Środa	0	0	0	0	0
2026-03-26	Czwartek	0	0	0	0	1
2026-03-27	Piątek	0	0	0	0	0
2026-03-28	Sobota	1	0	1	1	1
2026-03-29	Niedziela	0	0	0	0	0
2026-03-30	Poniedziałek	2	0	0	0	2
2026-03-31	Wtorek	2	0	6	4	0
2026-04-01	Środa	2	0	0	1	0
2026-04-02	Czwartek	0	0	0	2	1
2026-04-03	Piątek	0	0	0	0	0
2026-04-04	Sobota	0	0	0	0	0
2026-04-05	Niedziela	0	0	0	0	0
2026-04-06	Poniedziałek	0	0	0	0	0
2026-04-07	Wtorek	2	0	0	0	1
2026-04-08	Środa	0	0	0	0	0
2026-04-09	Czwartek	1	0	0	0	2
2026-04-10	Piątek	0	0	0	0	0

Cel: podsumowanie dziennej aktywności zespołu wobec klientów — liczba nowych kontaktów, spotkań, rozmów i e-maili w każdym dniu wybranego okresu.

Dane w raporcie:

- Data, dzień tygodnia.
- Liczba nowych klientów, nowych spotkań, nowych telefonów.
- Liczba wysłanych / zarejestrowanych e-maili (opcjonalnie).
- Liczba nowych umów rezerwacyjnych.
- Liczba nowych umów deweloperskich / przedwstępnych.
- Wiersz sum — łączne wartości dla całego okresu.

© 2026 voxCRM <kontakt@voxdeveloper.com> | 08-11-2026 22:12

Raporty

Filtry: zakres dat (domyślnie data od = 30 dni wstecz), doradca, inwestycja, źródło pochodzenia kontaktu.

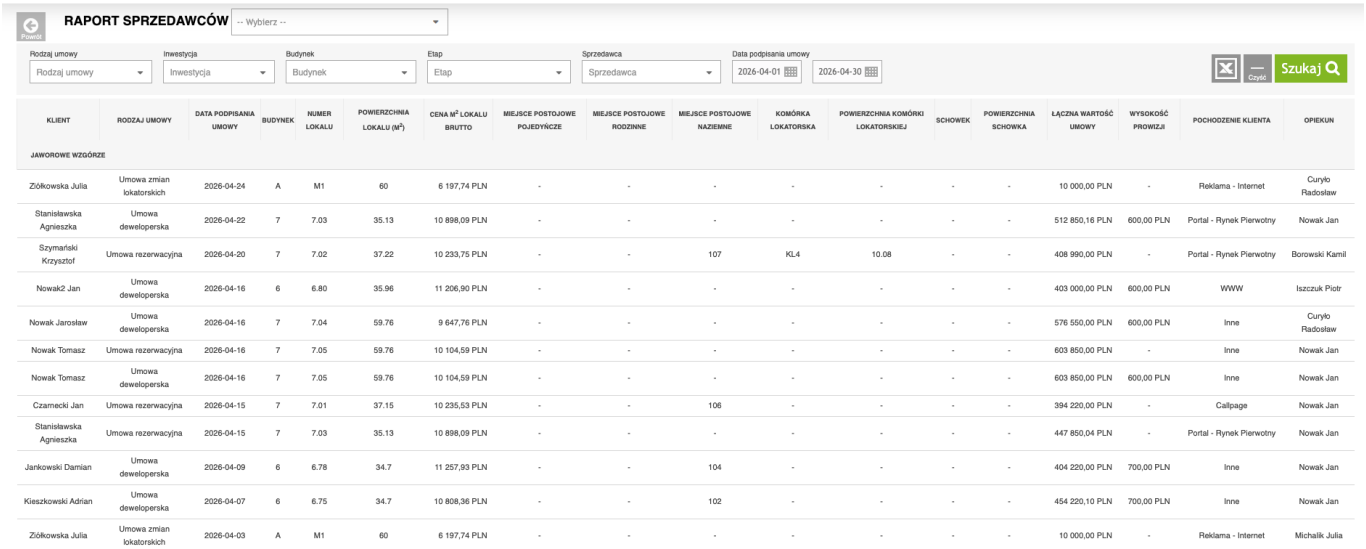
Zastosowanie: identyfikacja dni / tygodni z podwyższoną lub obniżoną aktywnością zespołu, analiza sezonowości, planowanie obsady dyżurnej.

Eksport: XLSX.

---

10. Raport sprzedawców

URL: /reports/sellers-report/index



KLIENT	RODZAJ UMOWY	DATA PODPISANIA UMOWY	BUDYNEK	NUMER LOKALU	POWIERZCHNIA LOKALU (M²)	CENA M² LOKALU BRUTTO	MIEJSCE POSTOJOWE POJEDYŃCZE	MIEJSCE POSTOJOWE RODZINNE	MIEJSCE POSTOJOWE NAZIEMNE	KOMÓRKA LOKATORSKA	POWIERZCHNIA KOMÓRKI LOKATORSKIEJ	SCHOWEK	POWIERZCHNIA SCHOWKA	ŁĄCZNA WARTOŚĆ UMOWY	WYSOKOŚĆ PROWIZJI	POCHODZENIE KLIENTA	OPIEKUN
JAWOROWE WZGÓRZE																	
Ziółkowska Julia	Umowa zmian lokatorskich	2026-04-24	A	M1	60	6 197,74 PLN	-	-	-	-	-	-	-	10 000,00 PLN	-	Reklama - Internet	Curyło Radosław
Stanisławska Agnieszka	Umowa deweloperska	2026-04-22	7	7.03	35.13	10 898,09 PLN	-	-	-	-	-	-	-	512 850,16 PLN	600,00 PLN	Portal - Rynek Pierwotny	Nowak Jan
Szymański Krzysztof	Umowa rezerwacyjna	2026-04-20	7	7.02	37.22	10 233,75 PLN	-	-	107	KL4	10.08	-	-	408 990,00 PLN	-	Portal - Rynek Pierwotny	Borowski Kamil
Nowak2 Jan	Umowa deweloperska	2026-04-16	6	6.80	35.96	11 206,90 PLN	-	-	-	-	-	-	-	403 000,00 PLN	600,00 PLN	WWW	Iszczuk Piotr
Nowak Jarosław	Umowa deweloperska	2026-04-16	7	7.04	59.76	9 647,76 PLN	-	-	-	-	-	-	-	576 550,00 PLN	600,00 PLN	Inne	Curyło Radosław
Nowak Tomasz	Umowa rezerwacyjna	2026-04-16	7	7.05	59.76	10 104,59 PLN	-	-	-	-	-	-	-	603 850,00 PLN	-	Inne	Nowak Jan
Nowak Tomasz	Umowa deweloperska	2026-04-16	7	7.05	59.76	10 104,59 PLN	-	-	-	-	-	-	-	603 850,00 PLN	600,00 PLN	Inne	Nowak Jan
Czarnecki Jan	Umowa rezerwacyjna	2026-04-15	7	7.01	37.15	10 235,53 PLN	-	-	106	-	-	-	-	394 220,00 PLN	-	Callpage	Nowak Jan
Stanisławska Agnieszka	Umowa rezerwacyjna	2026-04-15	7	7.03	35.13	10 898,09 PLN	-	-	-	-	-	-	-	447 850,04 PLN	-	Portal - Rynek Pierwotny	Nowak Jan
Jankowski Damian	Umowa deweloperska	2026-04-09	6	6.78	34.7	11 257,93 PLN	-	-	104	-	-	-	-	404 220,00 PLN	700,00 PLN	Inne	Nowak Jan
Kieszkowski Adrian	Umowa deweloperska	2026-04-07	6	6.75	34.7	10 808,36 PLN	-	-	102	-	-	-	-	454 220,10 PLN	700,00 PLN	Inne	Nowak Jan
Ziółkowska Julia	Umowa zmian lokatorskich	2026-04-03	A	M1	60	6 197,74 PLN	-	-	-	-	-	-	-	10 000,00 PLN	-	Reklama - Internet	Michalik Julia

Cel: szczegółowe informacje o zawartych umowach z podziałem na inwestycje, klientów, cechy nieruchomości oraz prowizje dla doradców. Wspomaga rozliczanie prowizji i analizę wydajności sprzedażowej.

Dane w raporcie (grupowane wg inwestycji):

- Klient, typ umowy (link do szczegółów), data podpisania.
- Budynek, numer lokalu, powierzchnia lokalu, cena brutto za m².
- Miejsca parkingowe pojedyncze / rodzinne / naziemne.
- Piwnice (lista) i ich łączna powierzchnia.
- Boksy (lista) i ich łączna powierzchnia.
- Wartość całkowita umowy, kwota prowizji doradcy.
- Źródło pozyskania klienta, opiekun przypisany do klienta.

Filtry: typ umowy (rezerwacja / przedwstępna / deweloperska), inwestycja, budynek, etap, sprzedawca / doradca, data podpisania umowy (wymagana).

Zastosowanie: naliczanie prowizji doradców, zestawienia dla działu HR / księgowości, analiza wydajności per doradca.

Eksport: XLSX.

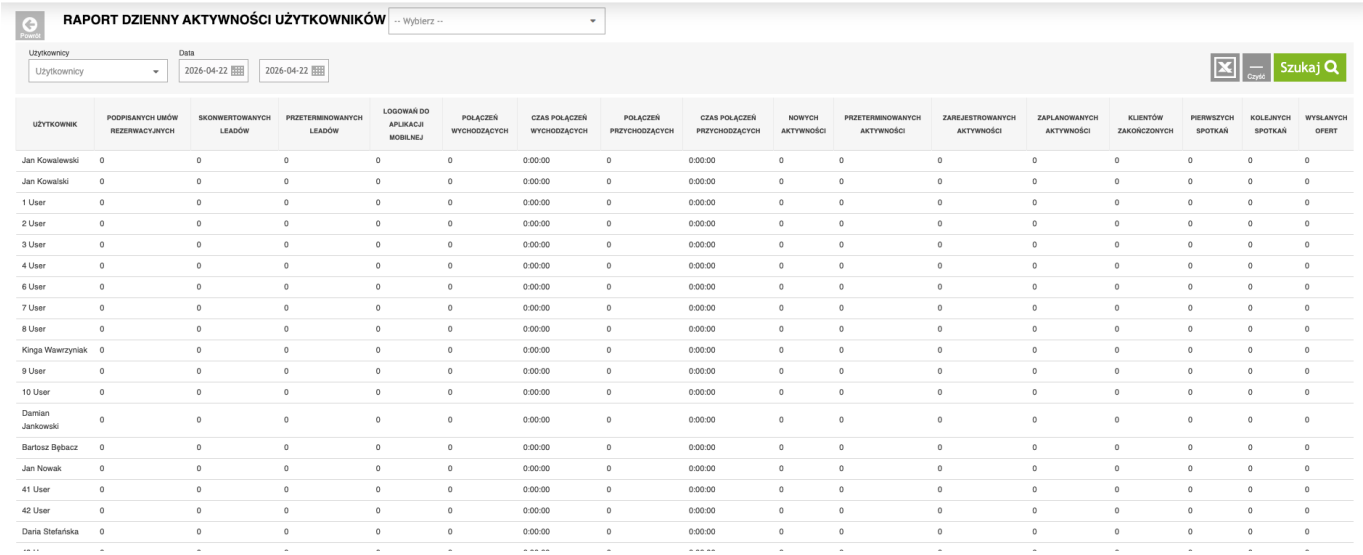
---

11. Raport dzienny aktywności użytkowników

URL: /reports/daily-user-activities/index

© 2026 voxCRM <kontakt@voxdeveloper.com> | 08-11-2026 22:12
URL: https://voxcrmedu.com/content/16/99/pl/omówienie-sekcji-raporty-użytkowników.html

Raporty


RAPORT DZIENNY AKTYWNOŚCI UŻYTKOWNIKÓW -- Wybierz --

Użytkownicy: Użytkownicy | Data: 2026-04-22 – 2026-04-22 | Czyść | Szukaj

UŻYTKOWNIK	PODPISANYCH UMÓW REZERWACYJNYCH	SKONWERTOWANYCH LEADÓW	PRZETERMINOWANYCH LEADÓW	LOGOWAŃ DO APLIKACJI MOBILNEJ	POŁĄCZEŃ WYCHODZĄCYCH	CZAS POŁĄCZEŃ WYCHODZĄCYCH	POŁĄCZEŃ PRZYCHODZĄCYCH	CZAS POŁĄCZEŃ PRZYCHODZĄCYCH	NOWYCH AKTYWNOŚCI	PRZETERMINOWANYCH AKTYWNOŚCI	ZAREJESTROWANYCH AKTYWNOŚCI	ZAPLANOWANYCH AKTYWNOŚCI	KLIENTÓW ZAKOŃCZONYCH	PIERWSZYCH SPOTKAŃ	KOLEJNYCH SPOTKAŃ	WYSŁANYCH OFERT
Jan Kowalewski	0	0	0	0	0	0:00:00	0	0:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0
Jan Kowalski	0	0	0	0	0	0:00:00	0	0:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0
1 User	0	0	0	0	0	0:00:00	0	0:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0
2 User	0	0	0	0	0	0:00:00	0	0:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0
3 User	0	0	0	0	0	0:00:00	0	0:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0
4 User	0	0	0	0	0	0:00:00	0	0:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0
6 User	0	0	0	0	0	0:00:00	0	0:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0
7 User	0	0	0	0	0	0:00:00	0	0:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0
8 User	0	0	0	0	0	0:00:00	0	0:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0
Kinga Wawrzyniak	0	0	0	0	0	0:00:00	0	0:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0
9 User	0	0	0	0	0	0:00:00	0	0:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0
10 User	0	0	0	0	0	0:00:00	0	0:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0
Damian Jankowski	0	0	0	0	0	0:00:00	0	0:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0
Bartosz Bębacz	0	0	0	0	0	0:00:00	0	0:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0
Jan Nowak	0	0	0	0	0	0:00:00	0	0:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0
41 User	0	0	0	0	0	0:00:00	0	0:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0
42 User	0	0	0	0	0	0:00:00	0	0:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0
Daria Stefańska	0	0	0	0	0	0:00:00	0	0:00:00	0	0	0	0	0	0	0	0

Cel: zbiorcza statystyka codziennych działań każdego użytkownika — liczba rozmów, wysłanych ofert, spotkań i innych aktywności. Ułatwia porównywanie produktywności pracowników.

Dane w raporcie:

- Użytkownik.
- Podpisane umowy rezerwacyjne, skonwertowane leady.
- Przeterminowane leady (odpowiedź z opóźnieniem >24h, bez weekendów).
- Logowania do aplikacji mobilnej.
- Połączenia wychodzące i przychodzące (liczba oraz łączny czas).
- Nowe aktywności (spotkania / rozmowy / e-maile).
- Przeterminowane aktywności, zarejestrowane, zaplanowane.
- Klienci zakończeni, pierwsze spotkania odbyte, kolejne spotkania odbyte.
- Wysłane oferty.

Filtry: użytkownicy (domyślnie wszyscy z oddziału), zakres dat (domyślnie dzisiaj).

Zastosowanie: dzienne podsumowania kierownika, rankingi pracowników, identyfikacja przeterminowanych zadań.

Eksport: XLSX.

---

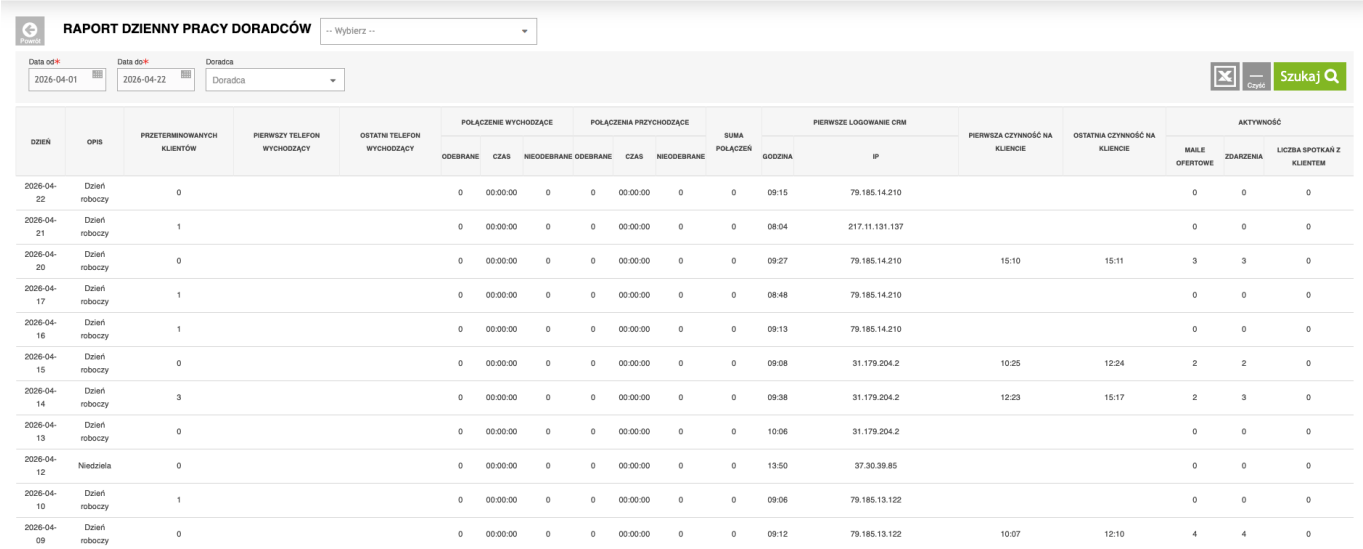
12. Raport dzienny pracy doradców

URL: /reports/advisors-work-daily/index

© 2026 voxCRM <kontakt@voxdeveloper.com> | 08-11-2026 22:12

URL: https://voxcrmedu.com/content/16/99/pl/omówienie-sekcji-raporty-użytkowników.html

Raporty


RAPORT DZIENNY PRACY DORADCÓW

-- Wybierz --

Data od* 2026-04-01 Data do* 2026-04-22 Doradca: Doradca

Czyść Szukaj

DZIEŃ	OPIS	PRZETERMINOWANYCH KLIENTÓW	PIERWSZY TELEFON WYCHODZĄCY	OSTATNI TELEFON WYCHODZĄCY	POŁĄCZENIE WYCHODZĄCE			POŁĄCZENIA PRZYCHODZĄCE			SUMA POŁĄCZEŃ	PIERWSZE LOGOWANIE CRM		PIERWSZA CZYNNOŚĆ NA KLIENCIE	OSTATNIA CZYNNOŚĆ NA KLIENCIE	AKTYWNOŚĆ		
					ODEBRANE	CZAS	NIEODEBRANE	ODEBRANE	CZAS	NIEODEBRANE		GODZINA	IP			MAILE OFERTOWE	ZDARZENIA	LICZBA SPOTKAŃ Z KLIENTEM
2026-04-22	Dzień roboczy	0			0	00:00:00	0	0	00:00:00	0	0	09:15	79.185.14.210			0	0	0
2026-04-21	Dzień roboczy	1			0	00:00:00	0	0	00:00:00	0	0	08:04	217.11.131.137			0	0	0
2026-04-20	Dzień roboczy	0			0	00:00:00	0	0	00:00:00	0	0	09:27	79.185.14.210	15:10	15:11	3	3	0
2026-04-17	Dzień roboczy	1			0	00:00:00	0	0	00:00:00	0	0	08:48	79.185.14.210			0	0	0
2026-04-16	Dzień roboczy	1			0	00:00:00	0	0	00:00:00	0	0	09:13	79.185.14.210			0	0	0
2026-04-15	Dzień roboczy	0			0	00:00:00	0	0	00:00:00	0	0	09:08	31.179.204.2	10:25	12:24	2	2	0
2026-04-14	Dzień roboczy	3			0	00:00:00	0	0	00:00:00	0	0	09:38	31.179.204.2	12:23	15:17	2	3	0
2026-04-13	Dzień roboczy	0			0	00:00:00	0	0	00:00:00	0	0	10:06	31.179.204.2			0	0	0
2026-04-12	Niedziela	0			0	00:00:00	0	0	00:00:00	0	0	13:50	37.30.39.85			0	0	0
2026-04-10	Dzień roboczy	1			0	00:00:00	0	0	00:00:00	0	0	09:06	79.185.13.122			0	0	0
2026-04-09	Dzień roboczy	0			0	00:00:00	0	0	00:00:00	0	0	09:12	79.185.13.122	10:07	12:10	4	4	0

Cel: szczegółowy przebieg dnia pracy doradców — rozmowy, wysłane oferty, spotkania w kontekście godzin rozpoczęcia i zakończenia pracy.

Dane w raporcie:

- Data, dzień tygodnia.
- Klienci przeterminowani w danym dniu.
- Godzina pierwszej i ostatniej rozmowy wychodzącej.
- Rozmowy wychodzące (liczba / czas / bez odpowiedzi).
- Rozmowy przychodzące (liczba / czas / bez odpowiedzi).
- Razem rozmów.
- Pierwsze logowanie do CRM — godzina i adres IP.
- Pierwsza i ostatnia aktywność wobec klienta — godziny.
- Wysłane oferty, liczba zdarzeń, liczba spotkań odbytych.

Filtry: zakres dat (domyślnie bieżący miesiąc), doradca (domyślnie wszyscy z oddziału).

Zastosowanie: analiza intensywności dnia pracy, weryfikacja godzin rozpoczęcia i zakończenia pracy, identyfikacja dni „pustych".

Eksport: XLSX.

Powiązane materiały Analizę procesu sprzedaży od strony klienta (a nie użytkownika) znajdziesz w sekcji Raporty klienci (artykuł „Omówienie sekcji raporty klienci").

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: #1098
Autor: : Sebastian Pawluk
Data ostatniej aktualizacji: 2026-04-22 16:54

© 2026 voxCRM <kontakt@voxdeveloper.com> | 08-11-2026 22:12
URL: https://voxcrmedu.com/content/16/99/pl/omówienie-sekcji-raporty-użytkowników.html