

10

утечек выручки в отделе продаж

Найдите свои за 15 минут.

Чек-лист от внешнего РОПа Александра Баркова. По каждому пункту — симптом, как проверить за 5 минут и красный флаг. Если найдёте у себя 4 и больше — это уже система, а не случайность.

БАРКОВ А.А.

Внешний руководитель отдела продаж · Екатеринбург

@Sa_Barkov · +7 (922) 212-82-82 · barkov.aa@bk.ru

01

КАК ЧИТАТЬ ЭТОТ ЧЕК-ЛИСТ

Сначала — кто. Потом — где течёт.

Я работаю внешним руководителем отдела продаж — захожу руками в действующий бизнес и за 3–4 месяца ставлю систему. Без тренингов и парадигм. Только цифры, нормы, ритм.

За 10 лет я разобрал десятки отделов продаж в B2B, услугах и опте. И увидел: утечки повторяются. Не «у каждого свои особенности» — а 10 одинаковых дыр, через которые течёт 15–40% выручки.

Этот чек-лист — диагностика, а не инструкция. Он не починит отдел. Но за 15 минут покажет, сколько у вас утечек прямо сейчас.

«Хороший отдел продаж — тот, где я больше не нужен».

ПРАВИЛО №4

Как пользоваться

- 01** Пройдите все 10 пунктов. По каждому — отметьте у себя «есть / нет».
- 02** На каждый пункт уйдёт 1–2 минуты. Большую часть проверок делаете прямо в CRM.
- 03** В конце — шкала: сколько утечек у вас сейчас и что с этим делать.

01

УТЕЧКА

Менеджеры платят сами себе

Сами выбирают, кому звонить.

СИМПТОМ	Лиды распределяются «по справедливости» или менеджер сам берёт из общего списка. В итоге горячие — топ-продавцу, остальные стынут.
ПРОВЕРКА ЗА 5 МИНУТ	Откройте CRM: сколько лидов >7 дней без касания? Если >20% — утечка.
КРАСНЫЙ ФЛАГ	У одного менеджера конверсия в 2 раза выше других — это не талант, это лучшие лиды.

У ВАС?

☐

есть

☐

нет

честно, не «у нас почти нет»

02

УТЕЧКА

РОП — лучший продавец, не управленец

Закрывает сделки вместо команды.

СИМПТОМ	РОП делает 30–50% выручки лично. Без него отдел падает. На управление — час в неделю.
ПРОВЕРКА ЗА 5 МИНУТ	Уберите РОПа из плана на месяц. Сколько потеряете? Если >20% — это не РОП, это супер-сейлз.
КРАСНЫЙ ФЛАГ	РОП не помнит, сколько встреч у каждого менеджера было за неделю.

У ВАС?

☐

есть

☐

нет

честно, не «у нас почти нет»

03

УТЕЧКА

Нет нормы по смыслам в день

«Сколько успеете, столько и сделаете».

СИМПТОМ	У менеджера нет цифры на день: ни звонков, ни встреч, ни КП. Норма — «работать».
ПРОВЕРКА ЗА 5 МИНУТ	Спросите любого менеджера: сколько у тебя сегодня встреч в плане? Если не ответит за 3 секунды — утечка.
КРАСНЫЙ ФЛАГ	Понедельник и пятница по активности отличаются в 3 раза.

У ВАС?

☐

есть

☐

нет

честно, не «у нас почти нет»

04

УТЕЧКА

Лиды старше 7 дней не реанимируются

Свежие — в работу, остальные — забыть.

СИМПТОМ	В CRM лежит 200–2000 старых лидов. Никто не звонит, потому что «холодные».
ПРОВЕРКА ЗА 5 МИНУТ	Возьмите 50 лидов 30–90 дней назад. Сделайте 50 звонков. Если конверсия в встречу >5% — упускаете деньги каждый месяц.
КРАСНЫЙ ФЛАГ	Нет регулярного ритма реанимации (раз в 2 недели — по базе).

У ВАС?

☐

есть

☐

нет

честно, не «у нас почти нет»

05

УТЕЧКА

Скрипт есть, но не виден в CRM

Лежит в Google Doc, который никто не открывает.

СИМПТОМ	Скрипт написали год назад, провели тренинг — и забыли. В реальном диалоге звучит экспромт.
ПРОВЕРКА ЗА 5 МИНУТ	Прослушайте 5 случайных звонков менеджера. Совпадение со скриптом — какое?
КРАСНЫЙ ФЛАГ	Менеджеры говорят разные цены / разные условия / разные сроки.

У ВАС?

☐

есть

☐

нет

честно, не «у нас почти нет»

06

УТЕЧКА

Этапы воронки — по ощущению

«В работе» — это где?

СИМПТОМ	В CRM 8 этапов, но критериев перехода нет. Менеджер двигает сделку, потому что «вроде идёт».
ПРОВЕРКА ЗА 5 МИНУТ	Спросите 3 менеджеров: чем «отправлено КП» отличается от «обсуждение КП»? Получите 3 разных ответа.
КРАСНЫЙ ФЛАГ	Прогноз продаж на месяц расходится с фактом >30%.

У ВАС?

☐

есть

☐

нет

честно, не «у нас почти нет»

07

УТЕЧКА

Конверсия встреча → КП не измеряется

Считают только «выручка / лиды».

СИМПТОМ	Знают сколько лидов и сколько денег. Что между ними — чёрный ящик. Узкое место не найти.
ПРОВЕРКА ЗА 5 МИНУТ	Назовите конверсию из встречи в КП за прошлый месяц. Не помните — не управляете.
КРАСНЫЙ ФЛАГ	Один и тот же менеджер из встречи в КП конвертит 80%, из КП в счёт — 10%.

У ВАС?

☐

есть

☐

нет

честно, не «у нас почти нет»

08

УТЕЧКА

Планёрка «как настроение»

Говорим о клиентах, а не о цифрах.

СИМПТОМ	Утром обсуждают «как дела» и «у меня сложный клиент». Метрики дня — где-то в Excel у РОПа.
ПРОВЕРКА ЗА 5 МИНУТ	Сколько минут планёрки занимает разбор цифр вчерашнего дня? Если <50% — это не планёрка.
КРАСНЫЙ ФЛАГ	После планёрки менеджер не может назвать свою цифру на сегодня.

У ВАС?

☐

есть

☐

нет

честно, не «у нас почти нет»

09

УТЕЧКА

KPI привязан к выручке

Менеджер не управляет выручкой.

СИМПТОМ	Бонус — % с продаж. Активностью никто не управляет. Месяц «не пошёл» — все в минусе.
ПРОВЕРКА ЗА 5 МИНУТ	Что делает менеджер, у которого не закрылась крупная сделка? Если ничего — KPI кривой.
КРАСНЫЙ ФЛАГ	В отделе нет «лестницы»: цель → активности → конверсии → выручка.

У ВАС?

☐

есть

☐

нет

честно, не «у нас почти нет»

10

УТЕЧКА

Решение «нанять ещё одного»

Систему не чиним — масштабируем хаос.

СИМПТОМ	План не выполняем — давайте +1 менеджер. Через 3 месяца — план не выполняем — давайте ещё +1.
ПРОВЕРКА ЗА 5 МИНУТ	Соберите выручку на менеджера за последние 6 месяцев. Растёт или падает? Если падает — найм усугубит.
КРАСНЫЙ ФЛАГ	Новый менеджер выходит на план дольше 3 месяцев.

У ВАС?

☐

есть

☐

нет

честно, не «у нас почти нет»

11

ШКАЛА ДИАГНОСТИКИ

Сколько у вас утечек?

Посчитайте, сколько пунктов вы отметили как «есть». Каждая утечка стоит ориентировочно 2–8% годовой выручки. Шкала ниже — что это означает для бизнеса.

0–1

Редкий случай

Отдел продаж работает как система. Зайти руками не нужно. Имеет смысл точечный аудит метрик раз в год.

2–3

Точечная починка

Один-два процесса просели. За 2–3 недели поднимаются без внешнего вмешательства, если у вас есть сильный РОП.

4–6

Система течёт

Это уже не случайность. Без внешнего взгляда вы будете чинить симптомы, а не причины. Экспресс-аудит за 7 дней покажет, с какой утечки начинать.

7–10

Хаос на масштабе

Каждый месяц вы теряете 20–40% выручки на ровном месте. Нужно заходить руками — собирать систему с нуля. 3–4 месяца внешнего РОПа.

12

ЕСЛИ НАШЛИ 4 И БОЛЬШЕ

Экспресс-аудит за 7 дней

Конкретика → действие → итог.

За 7 дней я лично разбираю ваш отдел продаж: CRM, цифры, звонки, людей. На выходе — подробный отчёт, дорожная карта на 90 дней и приоритет: с какой утечки начать.

ЧТО ВХОДИТ

Стартовый звонок 60 минут. Разбор CRM и воронки продаж. Интервью с РОПом, менеджерами и клиентами. Прослушка звонков и разбор сделок. Персональный отчёт.

ЧТО ПОЛУЧИТЕ

Полный и подробный отчёт с цифрами и деталями. Дорожная карта на 90 дней. Три приоритета на ближайший месяц. Решение по команде и РОПу.

СТОИМОСТЬ

от 90 000 ₽

Итоговая цена зависит от размера компании, структуры отдела продаж, численности команды и затрат на проведение аудита. Аудит — самостоятельный продукт; по результатам вы решаете, продолжать ли в формате наставничества или внешнего управления отделом продаж.

Готовы посмотреть на свой отдел честно?

Напишите в Telegram или позвоните — обсудим вашу ситуацию и подберём подходящий формат.

+7 (922) 212-82-82 · @Sa_Barkov · barkov.aa@bk.ru