

МИНИ-ГАЙД

Как найти узкое место в воронке за 30 минут

Короткий управленческий разбор, который переводит спор о продажах в одну проверяемую гипотезу и следующий эксперимент.

Практический материал для руководителя

Правило одной проблемы

За 30 минут невозможно исправить всю воронку. Зато можно определить участок, который сильнее всего ограничивает результат сейчас, и выбрать проверку на ближайшие 7-14 дней.

Не начинайте с вопроса "кто виноват". Начните с вопроса "на каком переходе система теряет больше всего потенциального результата".

Подготовьте до встречи

Один период для сравнения, число входящих лидов, переходы между этапами, медианное время на этапах, причины отказов и 10 примеров разговоров или переписок. Если данных нет, это уже первая найденная проблема.

Базовые формулы

Показатель	Расчёт	Что показывает
Конверсия этапа	перешли дальше / вошли на этап x 100%	Где теряется поток
Скорость реакции	время от лида до первого ответа	Успевает ли команда обработать спрос
Срок этапа	медиана дней до перехода	Где сделки зависают
Точность прогноза	факт / прогноз x 100%	Насколько этапам можно доверять

Сценарий разбора

0-5 МИН

Зафиксируйте цель

- Назовите один итоговый результат периода: оплаты, валовую прибыль или квалифицированные сделки.
- Сравните факт с планом и предыдущим сопоставимым периодом.

Результат: одна цифра отклонения без объяснений и оправданий.

5-12 МИН

Найдите самый слабый переход

- Посчитайте конверсию между соседними этапами.
- Смотрите одновременно на процент и абсолютное число потерянных возможностей.

Результат: один переход, который сильнее всего ограничивает итог.

12-18 МИН

Проверьте скорость

- Сравните время первого ответа и срок на проблемном этапе с рабочей нормой.
- Отделите системную задержку от нескольких редких выбросов - используйте медиану.

Результат: понимание, проблема в объеме, дисциплине или длительности цикла.

18-24 МИН

Посмотрите качество

- Возьмите 10 свежих примеров: 5 успешных и 5 потерянных.
- Отметьте повторяющуюся причину: неверная квалификация, неясная ценность, слабый следующий шаг.

Результат: одна наблюдаемая причина, а не общая формулировка "плохо продают".

24-30 МИН

Назначьте эксперимент

- Измените только один элемент процесса.
- Зафиксируйте владельца, срок 7-14 дней, главную метрику и условие остановки.

Результат: карточка эксперимента, которую можно проверить на следующем разборе.

Быстрая диагностика

Таблица не заменяет проверку данных, но помогает выбрать первый вопрос для разговора с командой.

Сигнал	Вероятная причина	Первая проверка
Мало лидов	Источник или предложение	Динамика входа и стоимость по каналам
Много лидов, мало контактов	Скорость или качество базы	Время первого ответа и доля недозвонов
Контакты есть, встреч мало	Квалификация или оффер	Причины отказа и 10 разговоров
Предложения есть, оплат мало	Ценность, риск или процесс решения	Срок этапа и потерянные сделки
Прогноз нестабилен	Неактуальные этапы и даты	Следующие действия и просрочки

Карточка эксперимента

Узкое место	
Гипотеза	
Одно изменение	
Главная метрика	
Владелец и срок	
Условие успеха / остановки	

Если эксперимент улучшил локальную конверсию, проверьте итоговый результат. Оптимизация одного этапа не должна создавать очередь или ухудшать качество следующего.