АРКАНОР · СДЕЛАНО НА СЕВЕРЕ

Карта потерь заявок

12 точек, где бизнес теряет клиентов, деньги и время - даже когда сайт, реклама и сотрудники вроде бы работают.

10 МИНУТ	12 ПРОВЕРОК	1 ПРИОРИТЕТ

Как использовать

По каждому пункту поставьте 0, 1 или 2. Не пытайтесь улучшить всё сразу: выберите один красный участок, который ближе всего к деньгам, и исправьте его за ближайшие семь дней.

1. Как клиент входит в систему

Сначала проверяем не красоту сайта, а путь от интереса до зафиксированной заявки.

01 · Понятный вход

Проверьте: за 5 секунд ясно, кому вы помогаете, с какой задачей и что сделать дальше?

Красный сигнал: на первом экране общие слова, меню и несколько равных кнопок.

0	1	2
нет	частично	работает

02 · Источник заявки

Проверьте: в CRM сохраняются источник, кампания и посадочная страница?

Красный сигнал: все обращения записаны как «с сайта», реклама не сравнивается.

0	1	2
нет	частично	работает

03 · Простое действие

Проверьте: форму можно заполнить с телефона менее чем за минуту?

Красный сигнал: слишком много полей или после отправки непонятно, что будет дальше.

0	1	2
нет	частично	работает

04 · Скорость ответа

Проверьте: измеряется время от заявки до первого осмысленного ответа?

Красный сигнал: клиент ждёт, а собственник узнаёт об этом постфактум.

0	1	2
нет	частично	работает

05 · Ни одной потери

Проверьте: каждая заявка автоматически попадает в единую воронку?

Красный сигнал: обращения остаются в мессенджерах, личных телефонах и блокнотах.

0	1	2
нет	частично	работает

06 · Следующий шаг

Проверьте: у каждой активной сделки есть ответственный, задача и срок?

Красный сигнал: статус есть, но никто не знает, кто и когда должен связаться.

0	1	2
нет	частично	работает

2. Как заявка превращается в деньги

Здесь проявляется цифровой хаос: заявка есть, но следующий шаг, деньги и ответственность не связаны.

07 · Единые этапы

Проверьте: команда одинаково понимает, что значит каждый статус воронки?

Красный сигнал: сделки неделями лежат в «работе», причины отказа не фиксируются.

0	1	2
нет	частично	работает

08 · Дожим без давления

Проверьте: есть сценарий повторного контакта после расчёта или консультации?

Красный сигнал: коммерческое предложение отправили и просто ждут ответа.

0	1	2
нет	частично	работает

09 · Продажа и деньги

Проверьте: в CRM фиксируются сумма, оплата и дата результата?

Красный сигнал: заявки считаются, а выручка и средний чек живут в другой таблице.

0	1	2
нет	частично	работает

10 · Повторные клиенты

Проверьте: система напоминает о следующей покупке и отличает повторную продажу?

Красный сигнал: база клиентов есть, но с ней никто системно не работает.

0	1	2
нет	частично	работает

11 · Экономия времени

Проверьте: видно, какие действия автоматизированы и сколько часов они снимают?

Красный сигнал: боты и ИИ внедрены, но их экономический эффект не измеряется.

0	1	2
нет	частично	работает

12 · Панель собственника

Проверьте: за минуту видны заявки, продажи, выручка, конверсия, стоимость клиента и скорость ответа?

Красный сигнал: для решения приходится собирать цифры у нескольких сотрудников.

0	1	2
нет	частично	работает

3. Посчитайте результат

Сложите 12 оценок. Максимум - 24 балла.

0-8	**Критические потери**	Сначала сохраните заявки и ответственность. Не наращивайте рекламу, пока входящие обращения теряются.
9-16	**Система собрана частично**	Выберите одно узкое место между заявкой и оплатой. Обычно это скорость ответа, следующий шаг или дожим.
17-24	**Основа работает**	Переходите к автоматизации, повторным продажам и панели собственника с деньгами, временем и стоимостью клиента.

План на ближайшие 7 дней

День 1	Зафиксируйте точку старта: заявки, продажи, выручка, скорость ответа и ручные часы за последние 30 дней.
Дни 2-3	Выберите один провал, который ближе всего к оплате, и назначьте ответственного за исправление.
Дни 4-5	Свяжите форму, CRM, уведомления и следующий шаг. Автоматизируйте только повторяющееся действие.
День 7	Сравните цифры с точкой старта и решите, какой участок станет следующим.

Нужен взгляд со стороны?

Оставьте заявку на arkanor.ru. На коротком разборе определим главную точку потери и составим последовательность действий: что исправить сейчас, что автоматизировать позже и какие показатели контролировать.

ARKANOR · сайт + CRM + боты + ИИ + контроль результата