**Отчёт по качественным показателям отдела продаж (KPI)**

В данный отчет должны входить следующие показатели:

Выручка/Валовая прибыль/Общая конверсия по менеджерам /Штук в чеке общее по менеджерам/Общее кол-во возвратов/Общая сумма долгов/Средний чек

Все показатели должны считаться по видам заказов (Розница, Дилерский, Оптовый, Корзина, Улица, Повторный). Отчёт должен уметь сравнивать показатели к прошлому периоду и выделять падение или рост цветом (падение красным, рост зеленым).

**Отчёт по работе менеджеров**

Данный отчётдолжен содержать следующую информацию:

1. **Оборот**
2. **Валовая прибыль**
3. **Средняя конверсия** по каждому сотруднику
4. **Модификатор** по каждому сотруднику (процент от валовой прибыли, который получает менеджер. Размер процента должен быть привязан к конверсии и рассчитываться по следующему принципу:

 При конверсии от 0-60% - модификатор 0,02

 60-70%- модификатор 0,03

 70-80%- модификатор 0,04

 80+ модификатор 0,06

Отдельно модификатор по сегменту кровля 0,1

1. **База для выплаты** – объём валовой прибыли с которой рассчитывается заработанный процент менеджера.

Данная сумма образуется в случаи если в чеке присутствует 2 и более сегмента, при условии, что сумма 2-го сегмента не ниже 3% от чека.

1. **Премия за категории**- сумма чеков по 50 рублей, рассчитывается из условий, что за чек с одним сегментом менеджер получает 50 рублей.
2. **Итого**- общая сумма заработанная менеджером формула для расчёта (Модификатор\* база для выплаты+ премия за категории).
3. **% в кол**- конверсия менеджера рассчитывается по формуле (общее кол-во реализованных заказов/на общее кол-во заведенных заказов\*100)
4. **% в сумме**- конверсия менеджера в деньгах, рассчитывается по формуле (общая сумма денег реализованных заказов/ на общую сумму денег заведенных заказов\* 100)
5. **Среднее кол-во групп** — это среднее кол-во сегментов в чеке
6. **% Первичка**- должен отражаться процент реализованных заказов с полученной первичной документацией, формула по типу расчёта конверсии, кол-во реализованных безнальных заказов с полученной первичной документацией/ общее кол-во реализованных заказов по безналу\*100