

# Диагностика бизнеса компании «DANCE THE FOX»

от RecPlace

Москва, Малая Ботаническая улица, 24Ас1



## Дорожная карта внедрения

### 1 очередь внедрения

- Реферальная система (сарафан/система рекомендаций)
- Клубная схема продаж
- Декомпозиция бизнеса/по отделам
- Бюджет на маркетинг, % от оборота
- Средний чек

### 2 очередь внедрения

- Работа с блогерами
- Автоопросы для клиентов/сотрудников
- Amocrm/Битрикс для работы с лидами

## 3 очередь внедрения

- Загрузка бизнеса в %
- Google Maps
- Продажи сертификатов
- Геосервисы (seo или платное продвижение)
- Продуктовая линейка
- Яндекс карты
- 2ГИС
- Агентские сети
- Оптимизация расходов/платежей (Оплата по QR, патент, рассрочка, оплата долями)
- Крi администраторов

## 4 очередь внедрения

- Авито, яндекс услуги, одноклассники
- Btl-промо
- Продажи мастера после процедур
- Наружная реклама
- Чат бот (вк, тг, инст)
- Бренд бук (фирменный стиль)
- VK
- Зона ритэйл, продажи администратора
- Управляющий/Ассистент
- Маркетинговая стратегия
- Допродажи услуг во время процедуры
- Стратегия расширения ассортиментной матрицы
- Допродажи кросс услуг при записи

## Финансы

<b>Низкий приоритет</b> Ведение з/п в CRM	Да	"Да - Если ведётся полностью" "Среднее - Если частично" "Нет - Если ничего не ведётся"
<b>Низкий приоритет</b> Кредит на открытие погашен	Да	"Да - Если погашен или не было" "Среднее - Если почти погашен" "Нет - Если не погашен"
<b>Высокий приоритет</b> Выручка больше точки безубыточности	Да	"Да - Если значительно больше" "Среднее - Если рентабельность в пределах 10%" "Нет - Если меньше"
<b>Низкий приоритет</b> Система бюджетирования	Среднее	"Да - Если бюджеты расписаны на все категории, в том числе и на зп себе" "Среднее - Если бюджеты выделяются только на зп сотрудникам и аренду" "Нет - Если бизнес живёт в постоянном состоянии тушения пожаров"
<b>Высокий приоритет</b> Наличие CRM системы	Да	"Да - Если внедрено" "Средне - Если внедрено, но не используется" "Нет - Если не используется"
<b>Высокий приоритет</b> PnL отчёт (отчёт о прибылях и убытках)	Да	"Да - Если ведётся полностью" "Среднее - Если частично" "Нет - Если ничего не ведётся"
<b>Низкий приоритет</b> Финансовый план компании на месяц	Да	"Да - Если планы регулярные" "Среднее - Если планы ставятся периодически" "Нет - Если не ставятся"
<b>Низкий приоритет</b> Финансовый план по отделам/ сотрудникам	Нет	"Да - Если планы регулярные" "Среднее - Если планы ставятся периодически" "Нет - Если не ставятся"
<b>Высокий приоритет</b> Оптимизация расходов/платежей (Оплата по QR, патент, рассрочка, оплата долями)	Среднее	"Да - Если всё внедрено" "Среднее - Если частично" "Нет - Если ничего не внедрено"
<b>Низкий приоритет</b> Ведение склада в CRM	Да	"Да - Если ведётся полностью" "Среднее - Если частично" "Нет - Если ничего не ведётся"

## Маркетинг

Низкий приоритет

Работа с блогерами

Нет

"Да - Если работают на постоянной основе в сезон, результаты хорошие"  
"Среднее - Если изредко работают, результат слабый"  
"Нет - Не внедрено"

Низкий приоритет

Сео сайт

Да

"Да - Есть постоянный трафик, работаем над улучшением"  
"Среднее - Переменный трафик"  
"Нет - Нет трафика"

Высокий приоритет

Реферальная система (сарафан/система рекомендаций)

Нет

"Да - Есть постоянный трафик, работаем над улучшением"  
"Среднее - Переменный трафик"  
"Нет - Нет трафика"

Низкий приоритет

Vtl-промо

Среднее

"Да - Если работают на постоянной основе в сезон, результаты хорошие"  
"Среднее - Если изредко работают, результат слабый"  
"Нет - Не внедрено"

Высокий приоритет

Геосервисы (seo или платное продвижение)

Среднее

"Да - Есть постоянный трафик, работаем над улучшением"  
"Среднее - Переменный трафик"  
"Нет - Нет трафика"

Высокий приоритет

Рассылки/Автообзвоны

Да

"Да - Есть постоянный трафик, работаем над улучшением"  
"Среднее - Переменный трафик"  
"Нет - Нет трафика"

Низкий приоритет

Наружная реклама

Среднее

"Да - Есть постоянный трафик, работаем над улучшением"  
"Среднее - Переменный трафик"  
"Нет - Нет трафика"

Низкий приоритет

Яндекс (директ)

Нет

"Да - Есть постоянный трафик, работаем над улучшением"  
"Среднее - Переменный трафик"  
"Нет - Нет трафика"

Низкий приоритет

Таргет VK

Среднее

"Да - Есть постоянный трафик, работаем над улучшением"  
"Среднее - Переменный трафик"  
"Нет - Нет трафика"

Высокий приоритет

Агентские сети

Среднее

"Да - Если работают на постоянной основе в сезон, результаты хорошие"  
"Среднее - Если изредко работают, результат слабый"  
"Нет - Не внедрено"

## Автоматизация

Низкий приоритет

Обновление новостей/акций на всех точках касания с клиентом

Да

"Да - Каждый месяц размещаем акции/новости на сайте, в картах, в соц сетях, в форме записи, на ресепшн, в кабинетах"  
"Среднее - Обновляем, но не всё и не регулярно"  
"Нет - Не обновляем информацию, об акциях нигде не говорим"

Высокий приоритет

Онлайн запись

Да

"Да - Внедрена, настроена, постоянно улучшается"  
"Среднее - Внедрена, но используется не весь функционал"  
"Нет - Не внедрена"

Низкий приоритет

Телефония

Да

"Да - Внедрена, настроена, постоянно улучшается"  
"Среднее - Внедрена, но используется не весь функционал"  
"Нет - Не внедрена"

Высокий приоритет

Автоматические напоминания/уведомления

Да

"Да - Внедрена, настроена, постоянно улучшается"  
"Среднее - Внедрена, но используется не весь функционал"  
"Нет - Не внедрена"

Низкий приоритет

Чат бот (вк, тг, инст)

Среднее

"Да - Внедрена, настроена, постоянно улучшается"  
"Среднее - Внедрена, но используется не весь функционал"  
"Нет - Не внедрена"

Низкий приоритет

Карты лояльности (кэшбэк сервисы)

Да

"Да - Внедрена, настроена, постоянно улучшается"  
"Среднее - Внедрена, но используется не весь функционал"  
"Нет - Не внедрена"

Низкий приоритет

Внутренняя база знаний (путь нового сотрудника)

Да

"Да - Есть система обучения новых сотрудников, автоматизировано"  
"Среднее - Есть система, обучают сотрудники"  
"Нет - Обучаю всех сам(а)"

Низкий приоритет

Маркетинговый профайл компании

Да

"Да - Есть единый файл, откуда все спецы могут взять инфу о компании, клиентах, акциях, файл регулярно пополняется"  
"Среднее - Начали вести базу знаний, файл не полный"  
"Нет - Мы не знаем кто мы, для кого работаем и как это донести подрядчикам"

Низкий приоритет

Атосм/Битрикс для работы с лидами

Нет

"Да - Внедрено, отслеживаются и ведутся все лиды"  
"Среднее - Внедрено, не ведётся"  
"Нет - Не внедрено"

Низкий приоритет

Автообновление геосервисов

Да

"Да - Регулярно проверяем и обновляем информацию"  
"Среднее - Раз в неделю отвечаем на отзывы"  
"Нет - Не обновляем геосервисы"

## Аналитика

<b>Низкий приоритет</b> Потребления услуг клиентами	Да	"Да - Если % потребления 2 и более категорий услуг больше или равен 50%" "Среднее - Если от 15 до 49%" "Нет - Если меньше 15%"
<b>Низкий приоритет</b> Соотношение новых и повторных клиентов за месяц	Да	"Да - Если повторные клиенты, составляют больше 70% от всех клиентов" "Среднее - Если от 50 до 70%" "Нет - Если меньше 50%"
<b>Высокий приоритет</b> Загрузка бизнеса в %	Среднее	"Да - Если заполненность больше или равна 60%" "Среднее - Если от 30 до 40%" "Нет - Если меньше 30%"
<b>Низкий приоритет</b> Отмены/переносы в %	Да	"Да - Если отмены/переносы меньше 10%" "Среднее - Если от 10 до 20%" "Нет - Если больше 20%"
<b>Высокий приоритет</b> LTV: доход с клиента за всё время и количество визитов на клиента	Да	"Да - Доход с клиента выше 10.000 и количество визитов на клиента выше 5" "Среднее - Количество визитов на клиента от 3 до 5" "Нет - Количество визитов меньше 3"
<b>Низкий приоритет</b> Контроль выполнения задач админами (звонки, дозвон, записи и тд)	Да	"Да - Выстроена воронка коммуникаций с клиентом, стоят задачи у админов, выполнение контролируется через CRM или отчёт КДО" "Среднее - Стоят задачи, но нет ежемесячного контроля" "Нет - Обзвон базы никак не контролируется"
<b>Низкий приоритет</b> Контроль Отдела продаж лид/клиент	Да	"Да - Лиды попадают в CRM и перемещаются по воронкам от отдела продаж/админов к клиентам, анализируются и оптимизируются скрипты для повышения микроконверсии." "Среднее - Есть CRM, есть воронки, нет контроля и постоянного улучшения" "Нет - Лиды никак не ведутся в CRM"
<b>Низкий приоритет</b> Яндекс метрика	Да	"Да - Подключена, регулярно проверяется, просматривается вебвизор" "Среднее - Подключена, но не проверяется" "Нет - Не подключена"
<b>Высокий приоритет</b> Оперативная запись в %	Да	"Да - Оперативная запись выше 60%" "Среднее - Оперативная запись от 30 до 60%" "Нет - Оперативная запись меньше 30%"
<b>Высокий приоритет</b> Средний чек	Нет	"Да - Если фактический средний чек больше или равен 80% от целевого значения (планируемая выручка / (кол-во рабочих часов * кол-во рабочих мест)), ответ Да." "Среднее - Если от 50 до 80%" "Нет - Если меньше 50%"

## Стратегия

<p><b>Низкий приоритет</b></p> <p>Акции на год (календарь акций)</p>	<p>Да</p>	<p>"Да - На 6 и более месяцев вперёд расписан календарь акций/ клиентских дней"</p> <p>"Среднее - Акции формируются на месяц вперёд"</p> <p>"Нет - Акции нет или придумываются хаотично"</p>
<p><b>Высокий приоритет</b></p> <p>Декомпозиция бизнеса/по отделам</p>	<p>Нет</p>	<p>"Да - Есть план по выручке на год, сделана декомпозиция по компании и по всем отделам на все месяца в году с учетом спроса"</p> <p>"Среднее - Есть декомпозиция на компанию и отделы, но не расписана на год с учетом сезонности"</p> <p>"Нет - Нет декомпозиции"</p>
<p><b>Высокий приоритет</b></p> <p>Продуктовая линейка</p>	<p>Среднее</p>	<p>"Да - Активно используется воронка продаж (от лида до кросспродаж), решающая широкий спектр проблем клиента, с которой умеют работать сотрудники."</p> <p>"Среднее - Широкий ассортимент услуг, воронкам как бы есть, но не расписана и не всегда соблюдается"</p> <p>"Нет - Моноуслуга или нет воронки"</p>
<p><b>Низкий приоритет</b></p> <p>Маркетинговая стратегия</p>	<p>Среднее</p>	<p>"Да - Расписана стратегия на год с учетом сезонности, какие услуги продвигаем, на каких площадках с выделенным бюджетом на маркетинг"</p> <p>"Среднее - Есть стратегия общими мазками, постоянно работает реклама, без учета сезонности"</p> <p>"Нет - Ничего не продвигаем"</p>
<p><b>Высокий приоритет</b></p> <p>Бюджет на маркетинг, % от оборота</p>	<p>Нет</p>	<p>"Да - На маркетинг выделяется более 10% от оборота компании"</p> <p>"Среднее - От 5 до 10%"</p> <p>"Нет - Менее 5%"</p>
<p><b>Низкий приоритет</b></p> <p>Система роста сотрудников</p>	<p>Среднее</p>	<p>"Да - Есть план роста (карьерные перспективы) по каждому сотруднику, сотрудники об этом знают и стремятся к повышению"</p> <p>"Среднее - Повышение сотрудников происходит стихийно, у сотрудников есть надежда на повышение"</p> <p>"Нет - Нет перспектив роста"</p>
<p><b>Низкий приоритет</b></p> <p>Стратегия расширения ассортиментной матрицы</p>	<p>Среднее</p>	<p>"Да - Есть понимание какие услуги будут добавлены в течении года и какое оборудование будет закуплено, на расширение заложены бюджеты"</p> <p>"Среднее - Расширение услуг/оборудования происходит стихийно, но ассортимент в течении года расширяется"</p> <p>"Нет - Моноуслуги или нет роста услуг/оборудования"</p>
<p><b>Низкий приоритет</b></p> <p>Корпоративная система найма и роста сотрудников</p>	<p>Да</p>	<p>"Да - Вы не принимаете участия в найме, обучении новых сотрудников и стажировках; все эти процессы проходят без Вашего вмешательства."</p> <p>"Среднее - Вы нанимаете, а стажировку и обучение проводят вместо Вас сотрудники"</p> <p>"Нет - Найм, обучение и стажировка на вас"</p>
<p><b>Низкий приоритет</b></p> <p>Стратегия масштабирования бизнеса (открытие новых точек)</p>	<p>Среднее</p>	<p>"Да - Есть план открытия новых точек на год, происходит изучение локаций и мониторинг помещений для открытия"</p> <p>"Среднее - Есть понимание, где открывать (районы) и желание открытия новых точек"</p> <p>"Нет - Новые точки не планируем открывать"</p>
<p><b>Низкий приоритет</b></p> <p>Алгоритм выхода на рынок новых точек</p>	<p>Среднее</p>	<p>"Да - Для новых филиалов расписана маркетинговая стратегия на открытие, первые месяца и первый год, открытие точек происходит по установленному алгоритму"</p> <p>"Среднее - Есть примерная схема, что нужно делать при открытии новых точек"</p> <p>"Нет - Каждая новая точка - новое испытание"</p>



## Упаковка

<p><b>Низкий приоритет</b></p> <p><b>Авито, яндекс услуги, одноклассники</b></p>	<p>Среднее</p>	<p>"Да - Есть оформленный профиль в авито с регулярно обновляемыми объявлениями, заполнены яндекс услуги, в одноклассники дублируется контент из остальных соц сетей"</p> <p>"Среднее - Есть аккаунты, но не заполнены или не ведутся"</p> <p>"Нет - Не пользуемся данными источниками трафика"</p>
<p><b>Низкий приоритет</b></p> <p><b>Ютуб канал</b></p>	<p>Да</p>	<p>"Да - Есть ютуб канал, регулярно ведётся, не менее 1 видео в неделю, профиль оформлен, видео оптимизированы под поисковые алгоритмы"</p> <p>"Среднее - Есть канал, оформлен, ведётся периодически"</p> <p>"Нет - Нет канала"</p>
<p><b>Высокий приоритет</b></p> <p><b>Google Maps</b></p>	<p>Среднее</p>	<p>"Да - Есть карточка, полностью упакована, фирменное оформление, прайс оптимизирован под seo, в фото зашиты seo ключи"</p> <p>"Среднее - Есть карточка, заполнена, но не делали seo оптимизацию"</p> <p>"Нет - Нет карточки или не заполнена"</p>
<p><b>Низкий приоритет</b></p> <p><b>Бренд бук (фирменный стиль)</b></p>	<p>Среднее</p>	<p>"Да - Есть лого, фирменный стиль, брендбук, все соц сети, сайт и геосервисы оформляются согласно фирменному стилю"</p> <p>"Среднее - Есть брендбук, но по нему не работаем"</p> <p>"Нет - Нет брендбука"</p>
<p><b>Высокий приоритет</b></p> <p><b>Instagram</b></p>	<p>Да</p>	<p>"Да - Аккаунт регулярно ведётся, не менее 3 постов/reels в неделю, регулярные storis, контент яркий, интересный, вовлекающий"</p> <p>"Среднее - Есть аккаунт, ведётся периодически, контент унылый"</p> <p>"Нет - Нет аккаунта или аккаунт не ведётся более месяца"</p>
<p><b>Низкий приоритет</b></p> <p><b>VK</b></p>	<p>Среднее</p>	<p>"Да - Аккаунт регулярно ведётся, не менее 3 постов в неделю, регулярные storis, контент яркий, интересный, вовлекающий"</p> <p>"Среднее - Есть аккаунт, ведётся периодически, контент унылый"</p> <p>"Нет - Нет аккаунта или аккаунт не ведётся более месяца"</p>
<p><b>Высокий приоритет</b></p> <p><b>Яндекс карты</b></p>	<p>Среднее</p>	<p>"Да - Есть карточка, полностью упакована, фирменное оформление, прайс оптимизирован под seo, в фото зашиты seo ключи"</p> <p>"Среднее - Есть карточка, заполнена, но не делали seo оптимизацию"</p> <p>"Нет - Нет карточки или не заполнена"</p>
<p><b>Высокий приоритет</b></p> <p><b>2ГИС</b></p>	<p>Среднее</p>	<p>"Да - Есть карточка, полностью упакована, фирменное оформление, прайс оптимизирован под seo, в фото зашиты seo ключи"</p> <p>"Среднее - Есть карточка, заполнена, но не делали seo оптимизацию"</p> <p>"Нет - Нет карточки или не заполнена"</p>
<p><b>Низкий приоритет</b></p> <p><b>Telegram канал</b></p>	<p>Да</p>	<p>"Да - Канал регулярно ведётся, не менее 2 постов в неделю, контент яркий, интересный, вовлекающий"</p> <p>"Среднее - Есть канал, ведётся периодически, контент унылый"</p> <p>"Нет - Нет канала или канал не ведётся более месяца"</p>
<p><b>Высокий приоритет</b></p> <p><b>Сайт</b></p>	<p>Да</p>	<p>"Да - Сайт многостраничный с проработаной структурой, аналитикой, в фирменном стиле, постоянно ведутся работы по наполнению и продвижению"</p> <p>"Среднее - Сайт в формате лендинга, со всей основной информацией о компании на языке клиентских выгод"</p> <p>"Нет - Нет сайта, или сайт не проработан и не конвертирует клиентов"</p>

## Продажи

<p><b>Низкий приоритет</b></p> <p>Онлайн продажи через сайт</p>	<p>Да</p>	<p>"Да - Есть продажи через сайт, отслеживается конверсия и ведется работа над ее увеличением"</p> <p>"Среднее - Есть продажи через сайт, конверсия не отслеживается, не ведется работа над ее увеличением"</p> <p>"Нет - Нет продаж через сайт"</p>
<p><b>Высокий приоритет</b></p> <p>Клубная схема продаж</p>	<p>Нет</p>	<p>"Да - Внедрена клубная система, все сотрудники знают как продавать, ведется работа по улучшению скриптов и увеличению конверсии"</p> <p>"Среднее - Внедрена клубная система, не ведется работа по улучшению скриптов и увеличению конверсии"</p> <p>"Нет - Нет клубной системы"</p>
<p><b>Низкий приоритет</b></p> <p>Продажи мастера после процедур</p>	<p>Среднее</p>	<p>"Да - Есть скрипты, соблюдаются администраторами, отслеживается конверсия и ведется работа над ее увеличением"</p> <p>"Среднее - Есть скрипты, не всегда соблюдаются администраторами, конверсия не отслеживается"</p> <p>"Нет - Скрипта нет, допродажи происходят стихийно"</p>
<p><b>Высокий приоритет</b></p> <p>Продажи сертификатов</p>	<p>Среднее</p>	<p>"Да - Есть сертификаты, администраторы умеют их продавать, отслеживается конверсия и ведется работа по ее увеличению"</p> <p>"Среднее - Есть сертификаты, администраторы их не регулярно продают, не отслеживается конверсия"</p> <p>"Нет - Нет сертификатов"</p>
<p><b>Низкий приоритет</b></p> <p>Зона ритейл, продажи администратора</p>	<p>Среднее</p>	<p>"Да - Есть скрипты, соблюдаются администраторами, отслеживается конверсия и ведется работа над ее увеличением"</p> <p>"Среднее - Есть скрипты, не всегда соблюдаются администраторами, конверсия не отслеживается"</p> <p>"Нет - Скрипта нет, продажи происходят стихийно / нет зоны ритейла"</p>
<p><b>Высокий приоритет</b></p> <p>Абонементная система</p>	<p>Да</p>	<p>"Да - Есть абонементная система, все сотрудники знают как продавать абонементы, ведется работа по улучшению скриптов и увеличению конверсии"</p> <p>"Среднее - Внедрена абонементная система, не ведется работа по улучшению скриптов и увеличению конверсии"</p> <p>"Нет - Нет абонементной системы"</p>
<p><b>Низкий приоритет</b></p> <p>Допродажи услуг во время процедуры</p>	<p>Среднее</p>	<p>"Да - Есть скрипты, соблюдаются сотрудниками, отслеживается конверсия и ведется работа над ее увеличением"</p> <p>"Среднее - Есть скрипты, не всегда соблюдаются сотрудниками, конверсия не отслеживается"</p> <p>"Нет - Скрипта нет, допродажи происходят стихийно"</p>
<p><b>Низкий приоритет</b></p> <p>Допродажи кросс услуг при записи</p>	<p>Среднее</p>	<p>"Да - Есть скрипт, соблюдается администраторами, постоянно работаете над его улучшением, отслеживаете конверсию"</p> <p>"Среднее - Есть скрипт, но не всегда соблюдается администраторами, не работаете над улучшениями и не отслеживаете конверсию"</p> <p>"Нет - Скрипта нет, допродажи происходят стихийно"</p>
<p><b>Низкий приоритет</b></p> <p>Клиентский день/Чёрная пятница/День рождения сети</p>	<p>Да</p>	<p>"Да - Акции проводятся, есть скрипты, конверсия отслеживается и проводится работа над ее увеличением"</p> <p>"Среднее - Акции проводятся, конверсия не отслеживается"</p> <p>"Нет - Акции не проводятся"</p>
<p><b>Низкий приоритет</b></p> <p>Продажа депозитов</p>	<p>Да</p>	<p>"Да - Есть скрипты, соблюдаются администраторами, отслеживается конверсия и ведется работа над ее увеличением"</p> <p>"Среднее - Есть скрипты, не всегда соблюдаются администраторами, конверсия не отслеживается"</p> <p>"Нет - Скрипта нет, продажи происходят стихийно"</p>

## Управление

<p><b>Низкий приоритет</b></p> <p><b>Летучки (ежемесячные собрания)</b></p>	<p>Да</p>	<p>"Да - Проводятся ежемесячные собрания, до сотрудников доносятся планы, акции, проводятся мастер классы и обучения, выдаются личные планы, награждаются те, кто выполнил план прошлого месяца"</p> <p>"Среднее - Собрания проводятся, но нет индивидуальных планов, собрания похожи на постоянные упреки с обеих сторон руководитель/подчинённый"</p> <p>"Нет - Собрания не проводятся или крайне редко"</p>
<p><b>Низкий приоритет</b></p> <p><b>Дорожная карта и контроль обучений</b></p>	<p>Среднее</p>	<p>"Да - Для каждого сотрудника разработана дорожная карта обучений, обучения регулярно пополняются, контролируется усвоение знаний"</p> <p>"Среднее - Обучения закупаются периодически, контроля усвоения знаний нет"</p> <p>"Нет - Обучения давно не покупались/процесс не контролируется"</p>
<p><b>Низкий приоритет</b></p> <p><b>Кри сотрудников</b></p>	<p>Среднее</p>	<p>"Да - Разработан и соблюдается Кри для мастеров, вовлекающий их в работу, основная часть зп - бонусы, есть система штрафов и вознаграждений"</p> <p>"Среднее - Есть Кри, но он не сильно влияет на зп мастера и выручку в кассе"</p> <p>"Нет - Нет Кри"</p>
<p><b>Низкий приоритет</b></p> <p><b>Таблицы ежедневной отчётности(РнП)</b></p>	<p>Да</p>	<p>"Да - Таблица отражает все бизнес-показатели (отставание от плана, сколько лидов поступило, сколько потратили на рекламу, % отказов, % оперативной записи, % допродаж), обновления и просадки в реальном времени."</p> <p>"Среднее - Есть таблица, но ведём в ней не всё, много информации в других источниках, нет прозрачности системы"</p> <p>"Нет - Не ведётся ежедневный мониторинг состояния бизнеса"</p>
<p><b>Низкий приоритет</b></p> <p><b>Автоопросы для клиентов/сотрудников</b></p>	<p>Нет</p>	<p>"Да - Внедрены автоопросы для клиентов и сотрудников, данные анализируются и переносятся в CRM для дальнейшей работы"</p> <p>"Среднее - Внедрены, но данные не переносятся и не анализируются"</p> <p>"Нет - Не внедрено"</p>
<p><b>Низкий приоритет</b></p> <p><b>Управляющий/Ассистент</b></p>	<p>Среднее</p>	<p>"Да - Есть управляющий и/или ассистент, Вы не заняты операционкой, бизнес работает без Вас"</p> <p>"Среднее - Есть управляющий или ассистент, но Вы частично погружены в операционку"</p> <p>"Нет - Нет не управляющего, не ассистента, ташу всё на себе"</p>
<p><b>Низкий приоритет</b></p> <p><b>Персональные доступы для сотрудников (ограничение прав)</b></p>	<p>Да</p>	<p>"Да - Для каждого сотрудника своя учётная запись с ограничением доступов в CRM, файлам компании, запретом на выгрузку клиентской базы, по каждому сотруднику видно его аналитику пользования программами"</p> <p>"Среднее - У каждого сотрудника своя учётка, но безопасность данных под угрозой, аналитики нет или слабая"</p> <p>"Нет - Все работают под единой учётной записью, безопасность нарушена"</p>
<p><b>Высокий приоритет</b></p> <p><b>Система напоминаний и задач для сотрудников</b></p>	<p>Да</p>	<p>"Да - Для всех сотрудников написаны регламенты, стоят ежедневные/еженедельные/ежемесячные задачи, по каждой задаче приходит напоминание, контролируется выполнение задач"</p> <p>"Среднее - Есть задачник, ведётся от случая к случаю, регламенты есть, но не на всё"</p> <p>"Нет - Нет задачника и регламентов"</p>
<p><b>Низкий приоритет</b></p> <p><b>Видеонаблюдение</b></p>	<p>Да</p>	<p>"Да - Установлена система видеонаблюдения с облачным хранением данных до 30 дней, в любой момент можно вычислить воровство и с помощью записей решить спорные ситуации в салоне"</p> <p>"Среднее - Установлена система видеонаблюдения, но запись не более 7 дней, или камеры покрывают не все зоны"</p> <p>"Нет - Нет системы видеонаблюдения"</p>
<p><b>Высокий приоритет</b></p> <p><b>Кри администраторов</b></p>	<p>Среднее</p>	<p>"Да - Разработан и соблюдается Кри для администраторов, вовлекающий их в работу, основная часть зп - бонусы, есть система штрафов и вознаграждений"</p> <p>"Среднее - Есть Кри, но он не сильно влияет на зп администратора и выручку в кассе"</p> <p>"Нет - Нет Кри"</p>