Отчёт за период - 21.10.2026 - 19.11.2026

Для кого: руководитель отдела

Период: 21.10.2026 - 19.11.2026

Итог периода

Отдел теряет срочные заявки на скорости первого расчёта и тендеры на торге. Из 20 оценённых сделок 6 в зелёной зоне, 9 в жёлтой, 4 в красной и 1 проиграна. Сильные логисты защищают тариф разрешениями, схемой погрузки и сопровождением; остальные после расчёта не назначают дату подачи трала, и заказчик отдаёт негабарит тому, кто ответил первым. Сумма по сделкам периода - 9 465 000 ₽, из них 1 790 000 ₽ стоят в красной зоне, а годовой тендер на 1 200 000 ₽ проигран.

Сделки

- Красная зона - 4 сделки на 1 790 000 ₽. Самая крупная - тендер на 980 000 ₽ по передислокации парка техники: на «у других тариф ниже» сразу дана уступка, габариты и разрешения не сняты.
- Проигран годовой тендер на 1 200 000 ₽ по регулярным негабаритным рейсам: разговор закрыт без даты, разрешения не запускались, статус не вёлся.
- Срочные заявки - 14 сделок из 20, и именно здесь потери на скорости: пропущенный входящий перезвонили через четыре часа, обещанный «в течение часа» расчёт пришёл через два дня.
- Жёлтая зона - 9 сделок, общий сценарий: расчёт отправлен, следующий шаг не закреплён, дата подачи трала не назначена.

Сотрудники

- Денис Карташов - 78 баллов. Сильнейший логист отдела: снимает габариты, вес и схему погрузки за один контакт и держит годовой контракт на регулярную передислокацию техники.
- Ирина Малахова - 64 балла, растёт. Подтянула защиту тарифа через разрешения и сопровождение, держит постоянного заказчика на регулярных тралах.
- Павел Ершов - 51 балл, просел. После расчёта не назначает подачу трала и срывает обещанные сроки перезвона.
- Татьяна Зуева - 39 баллов, падает. Параметры груза вслух не подтверждает, на ценовое возражение даёт скидку вместо разрешения и согласования маршрута.
- Виктор Седых - 13 баллов, критичная зона. Две сделки красной зоны на 1 430 000 ₽ и проигранный годовой тендер: разговор ведёт заказчик, обещанные расчёты не выполняются.

Порядок в CRM и задачи

Задачи с дедлайном на дату подачи трала не ставятся - после расчёта сделка выпадает из ведения. Статус заявки не меняется, поэтому этап в CRM не отражает реальность: тендер с оформляемым разрешением стоит так же, как заявка без габаритов. Габариты и вес груза не заносятся в карточку, и следующий расчёт начинается заново.

Что делать на неделе

- Тендер на 980 000 ₽ - разобрать с Виктором Седых до среды: что входит в чужой расчёт, какие разрешения и сопровождение нужны, только потом тариф.
- Сделки Виктора Седых в красной зоне передать на контроль Денису Карташову до конца недели.
- Черновая ставка по типовому плечу - в течение 30 минут, точная - после габаритов и схемы погрузки; проверить у Павла Ершова и Татьяны Зуевой по сделкам «расчёт маршрута».
- После каждого расчёта - задача с датой подачи трала; контроль по списку «Динамика» в пятницу.
- Проигранный годовой тендер - разбор на планёрке: где упустили дату и почему не запустили разрешения.
- Габариты и вес - обязательные поля карточки до первого расчёта.