Отчет о работе проекта Кемерово ТЦ

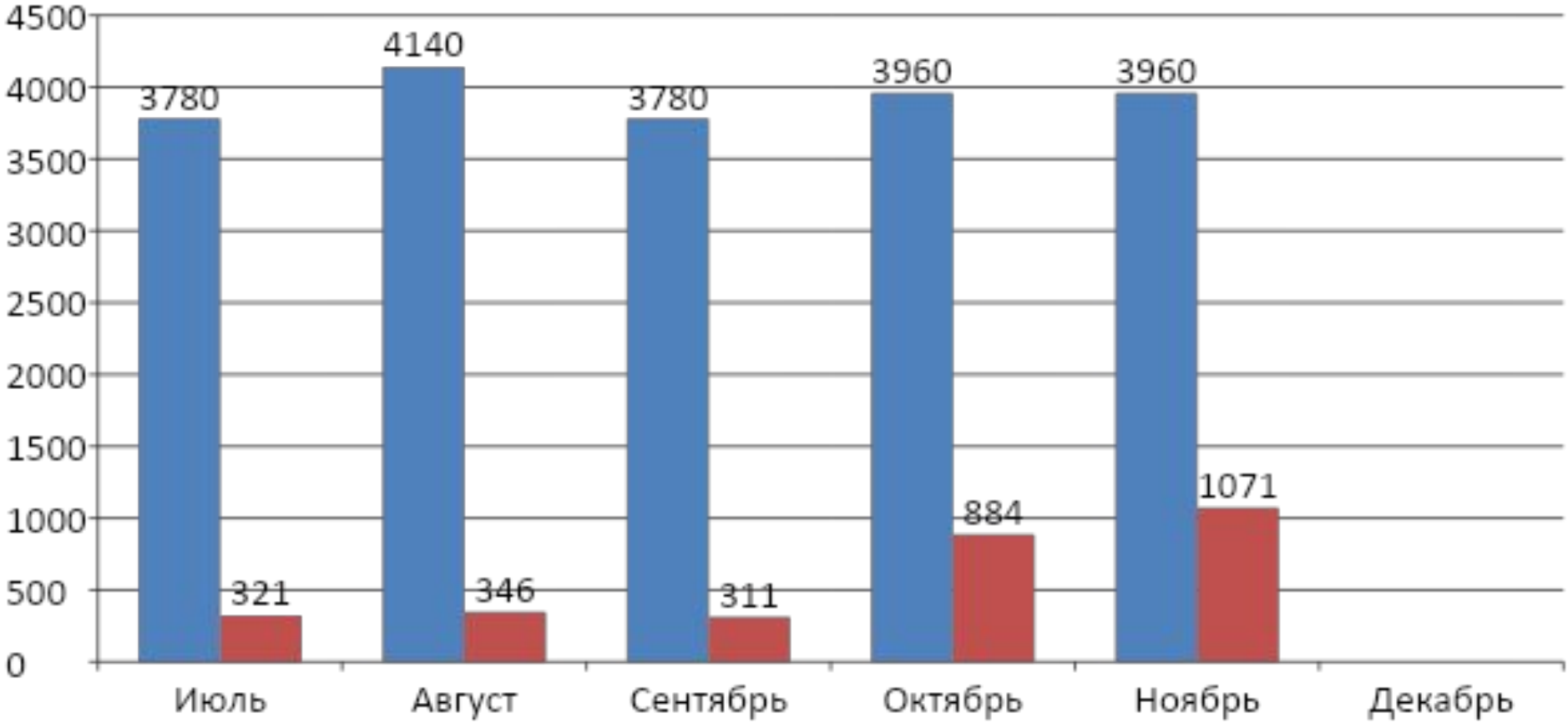
2 полугодие 2017

Структура отчета:

1. Количество регистраций/консультаций;
2. Сравнительный анализ;
3. Переходы клиентов;
4. Поиск персонала;
5. Выводы.

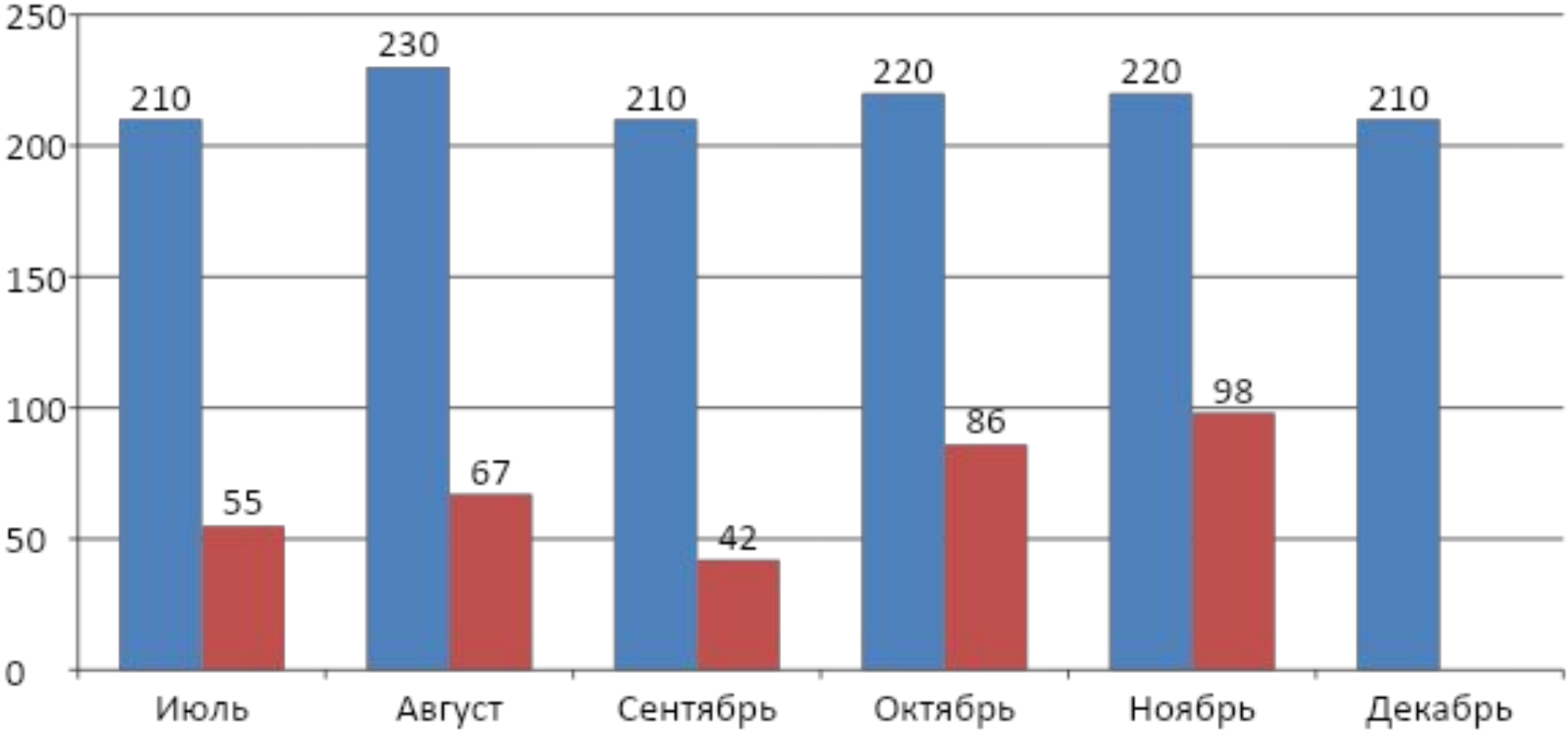
Количество регистраций

Количество регистраций за 2-ое полугодие 2017 года



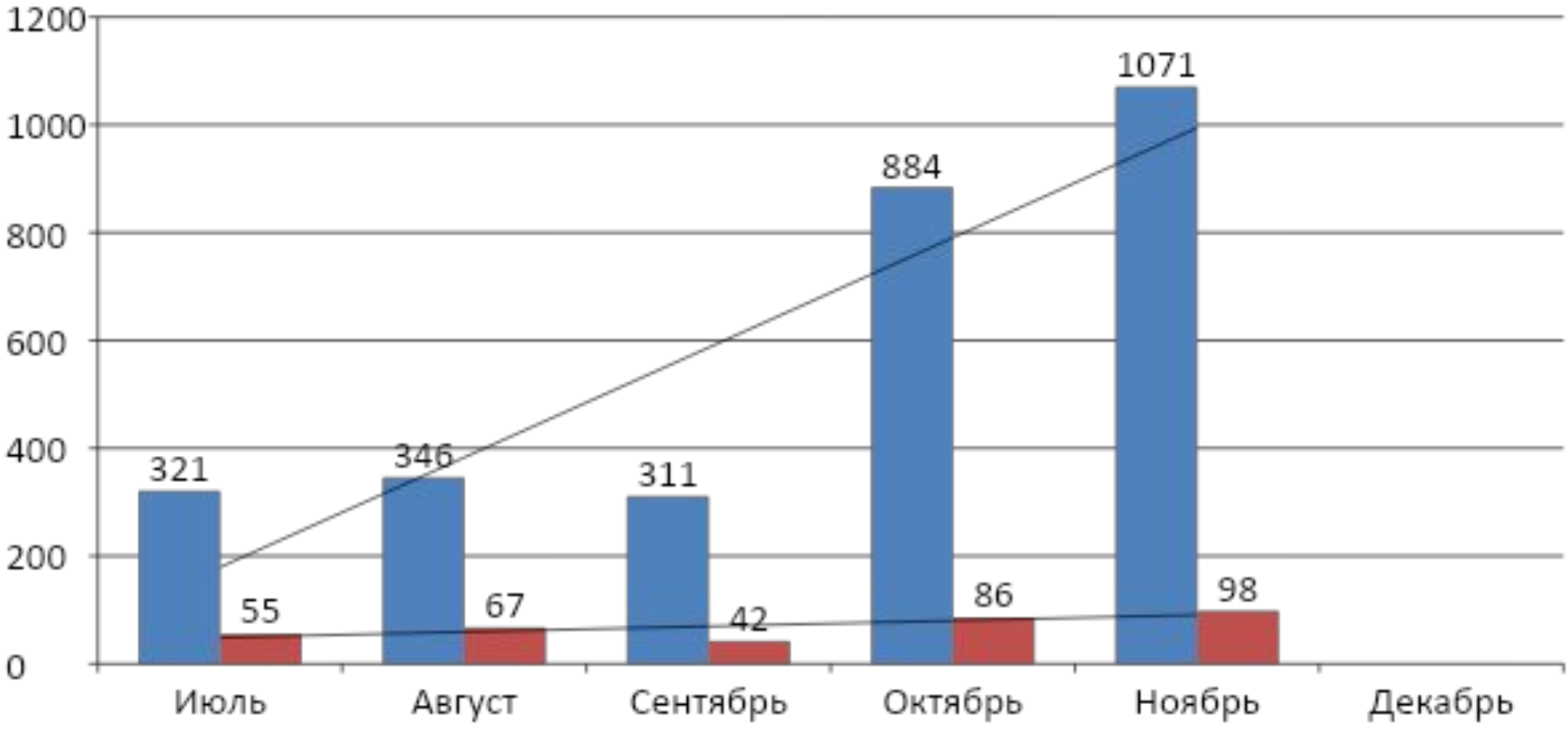
Количество консультаций

Количество консультаций за 2-ое полугодие 2017 года



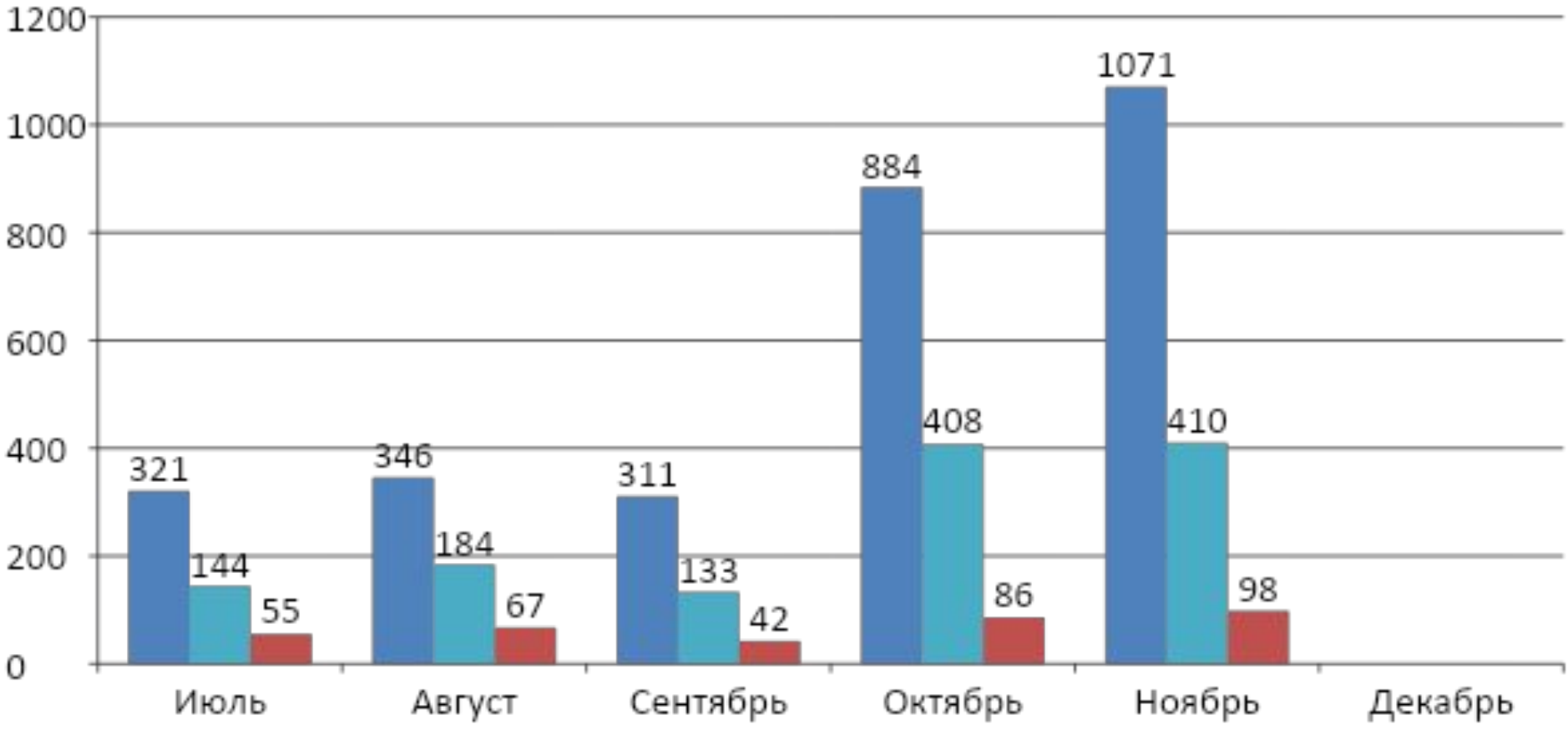
Количество регистраций

Количество регистраций/консультаций за 2-ое полугодие 2017 года



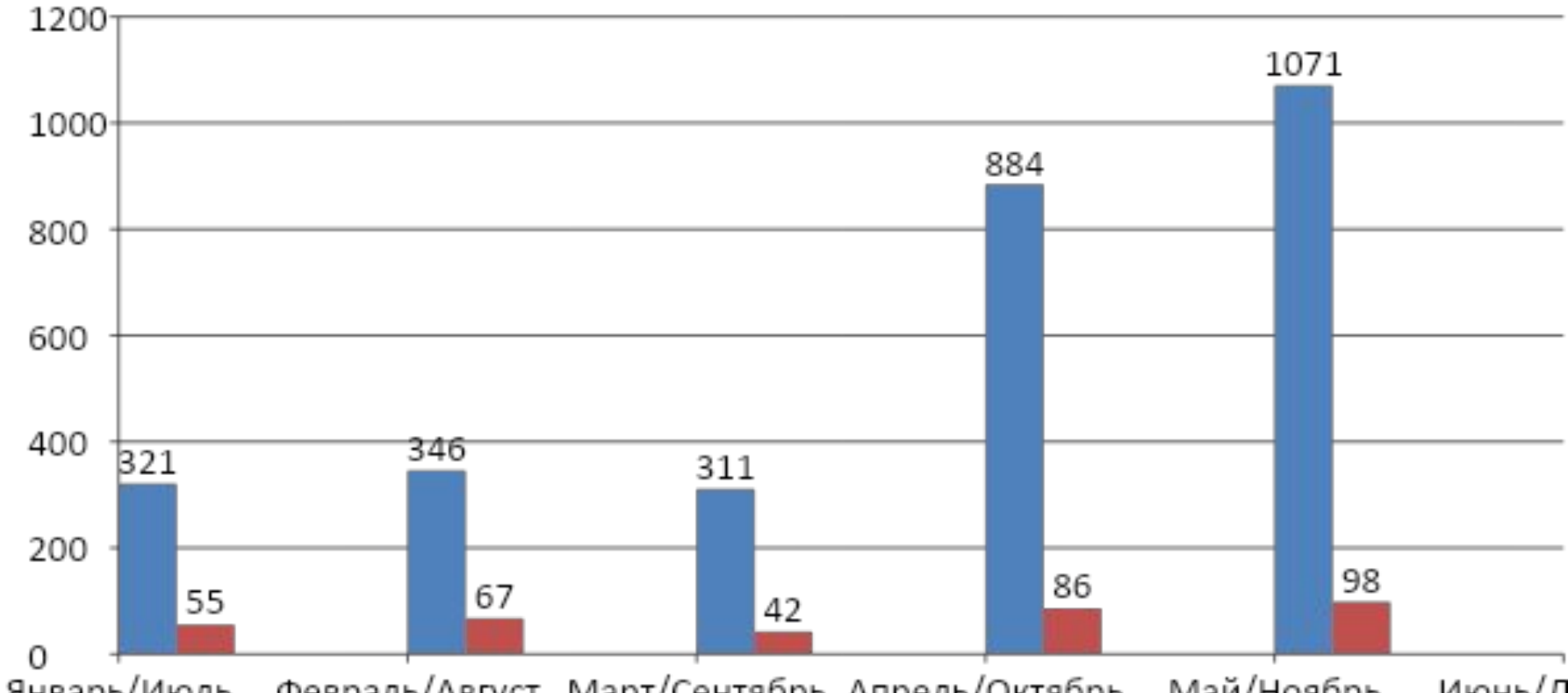
Количество регистраций

Количество регистраций/назначений/консультаций за 2-ое полугодие 2017 года



Сравнительный анализ

Количество регистраций/консультаций за 1-ое 2017 года / 2-ое полугодие 2017 года



Количество регистраций

Вывод:

- Переход с регистрации на назначение составляет 38%.
- Переход с назначенных на консультацию составляет 24 %.

Переходы клиентов

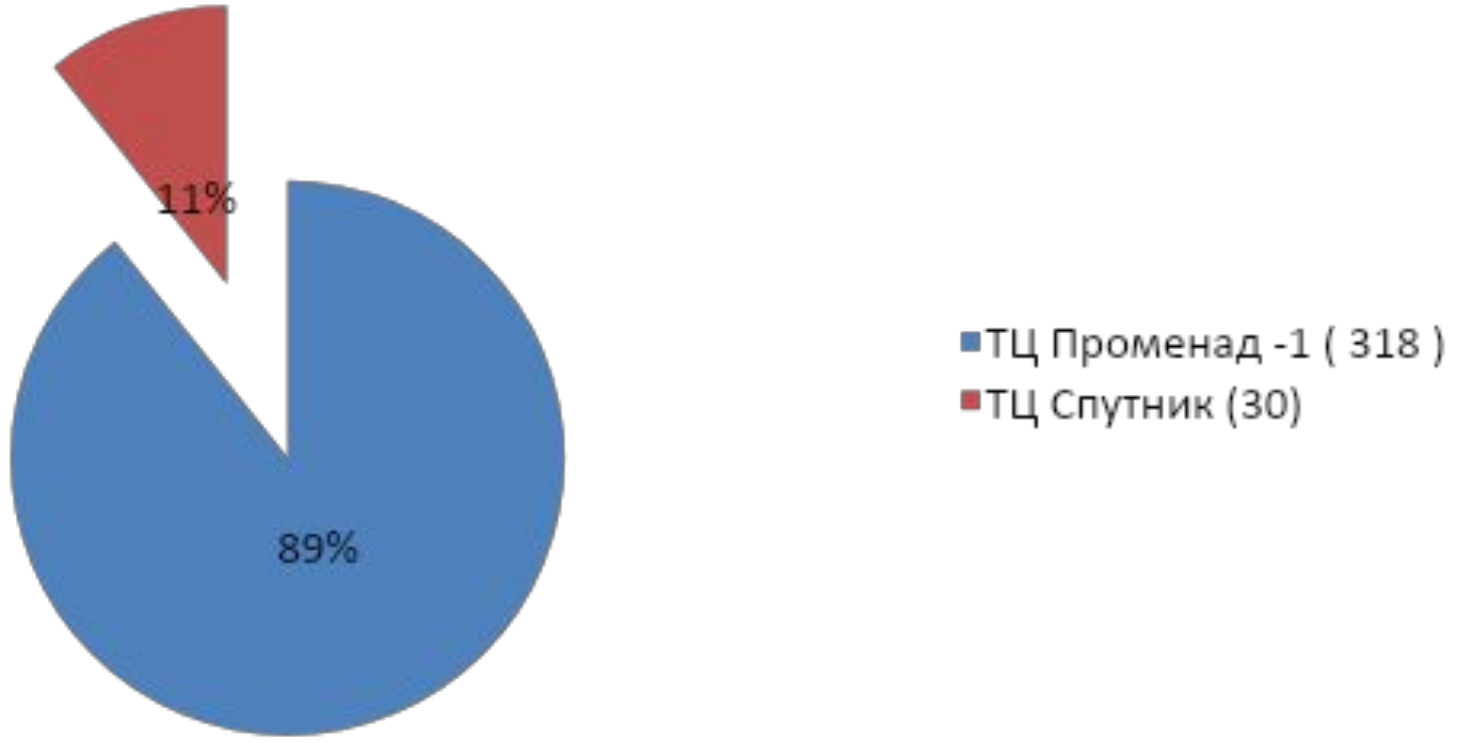
Количество регистраций по типам рекламы

Переходы клиентов

Количество консультаций по типам рекламы

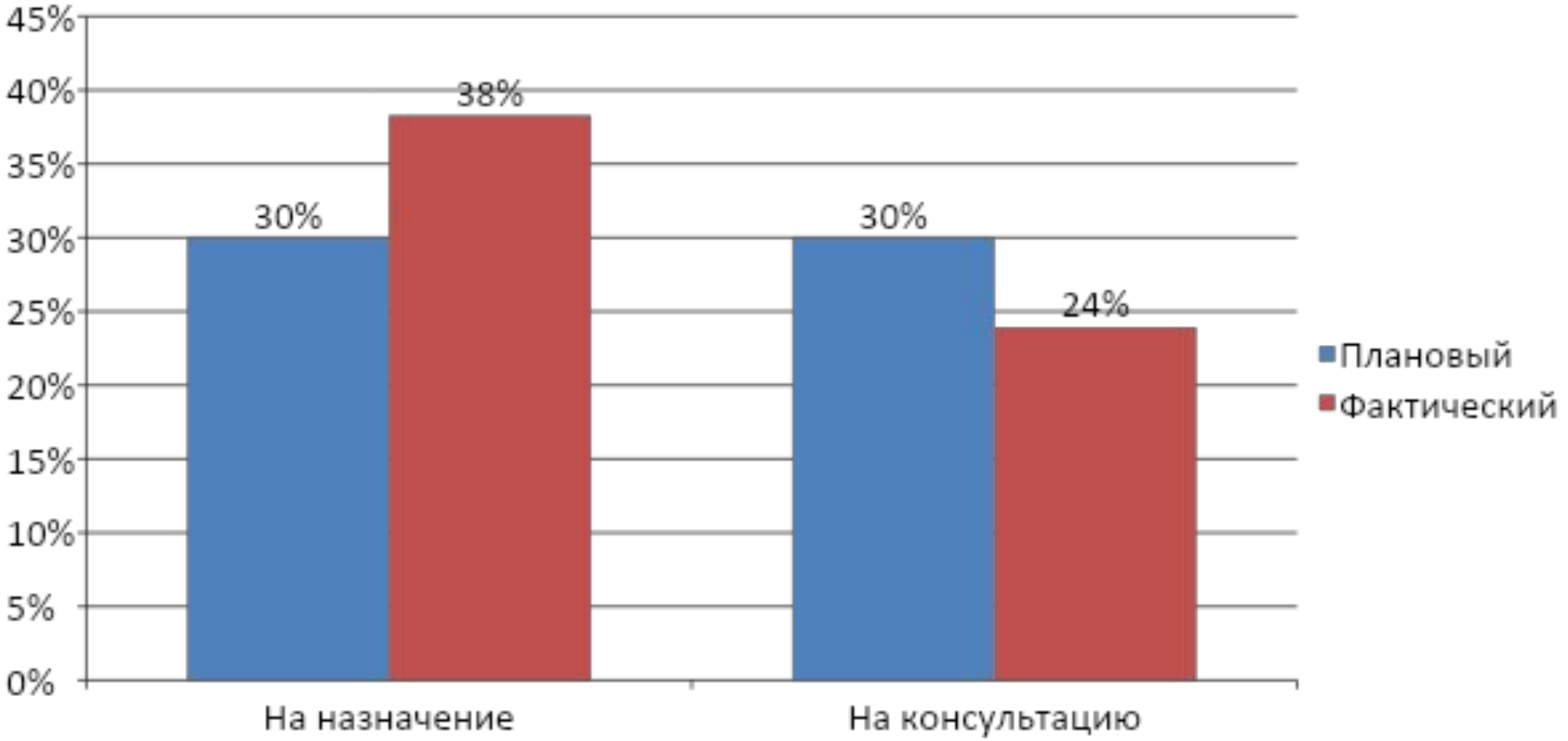
Переходы клиентов

Количество консультаций по типам источников рекламы



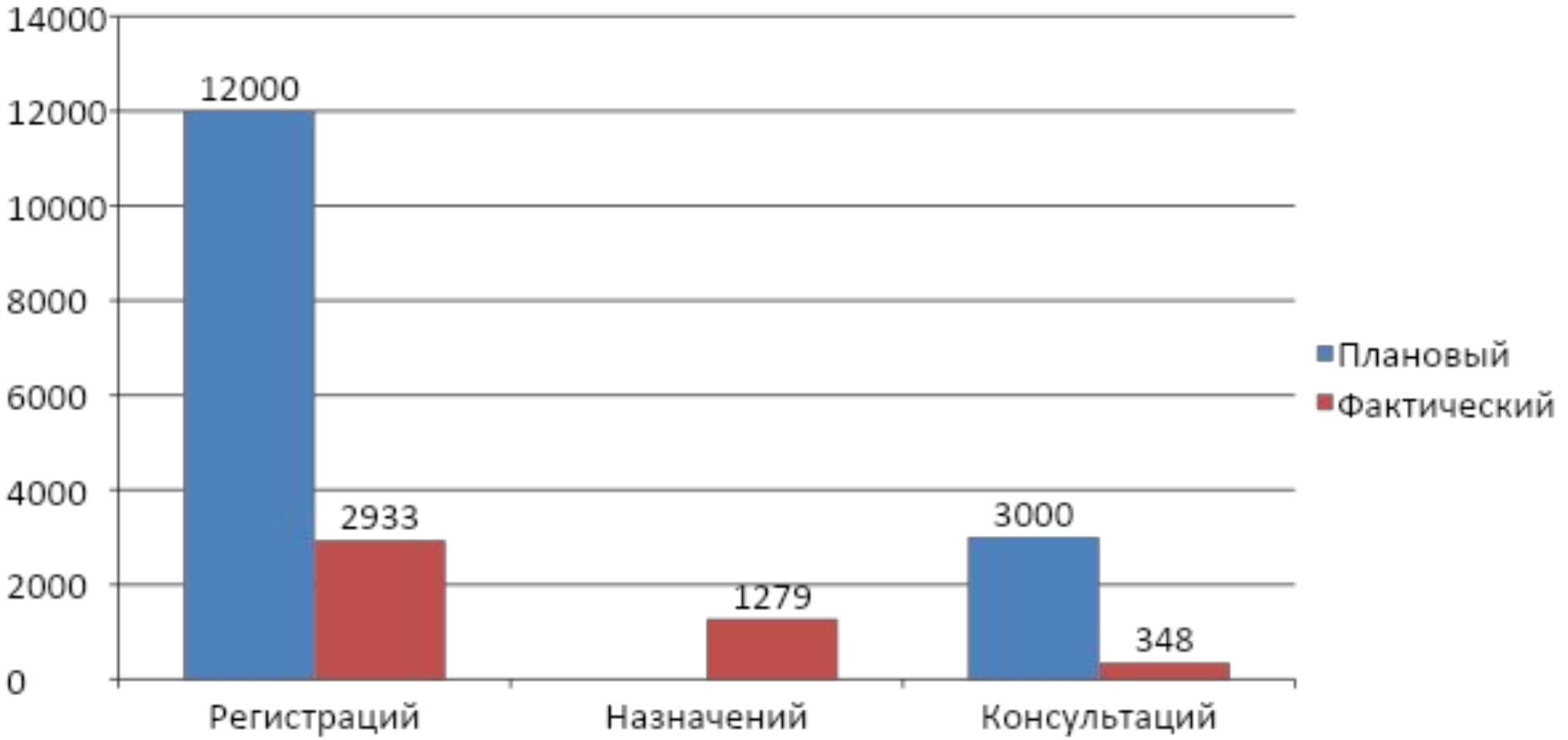
Переходы клиентов

Переходы клиентов с этапа на этап за 2-ое полугодие 2017 года:



Переходы клиентов

Переходы клиентов в абсолютных цифрах с этапа на этап за 2 полугодие 2017 года:



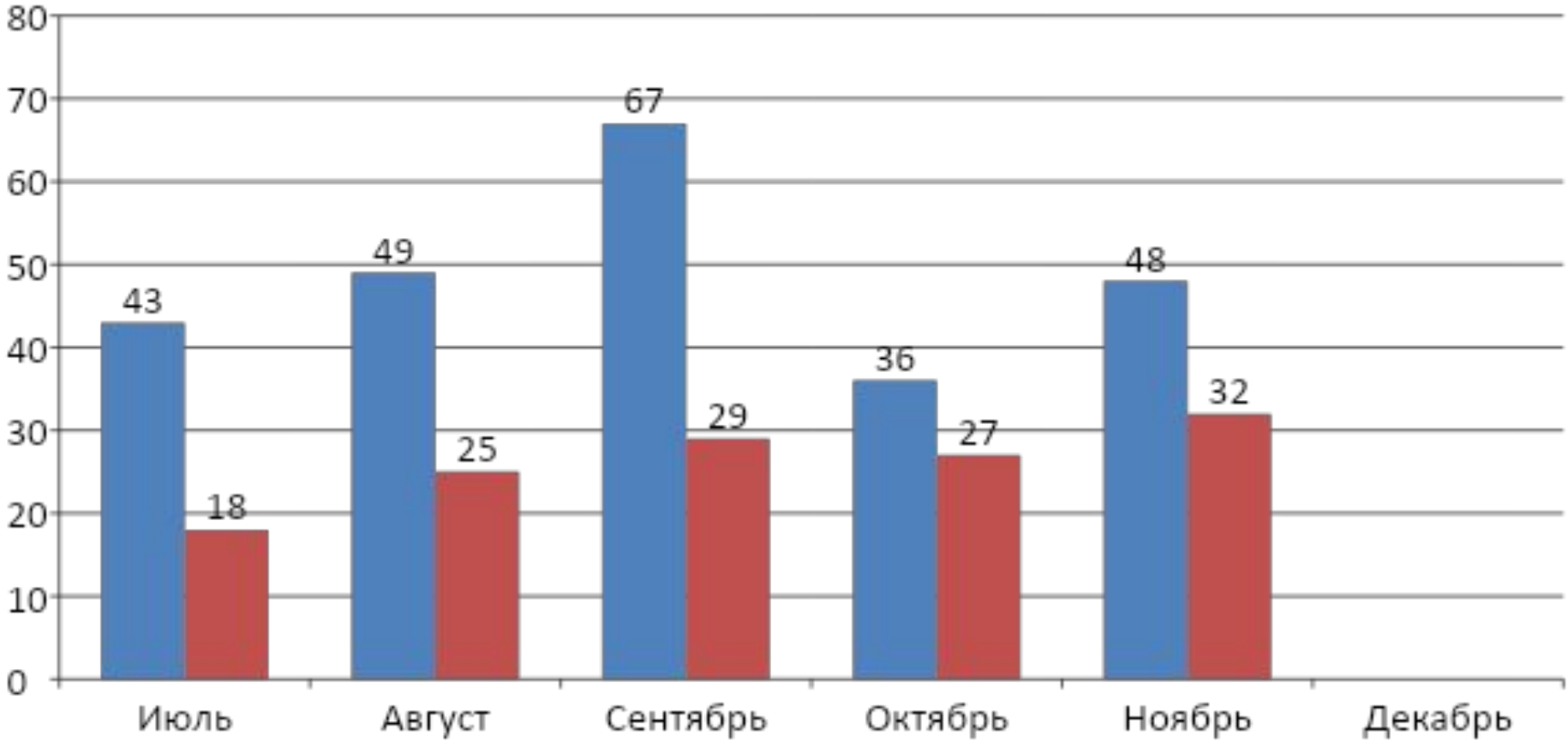
Переходы клиентов

Вывод:

- За ноябрь 2017 года переход с этапа Регистрация на этап Консультация составил 9%, что говорит о слабой работе отдела привлечения;
- Количество регистраций за ноябрь 2017 года составило 1071, что ниже плановых показателей (3960) на 2889 регистрации или 77%
- Количество консультаций за ноябрь 2017 года составило 98, что ниже плановых показателей (220) на 112 консультаций или на 50%

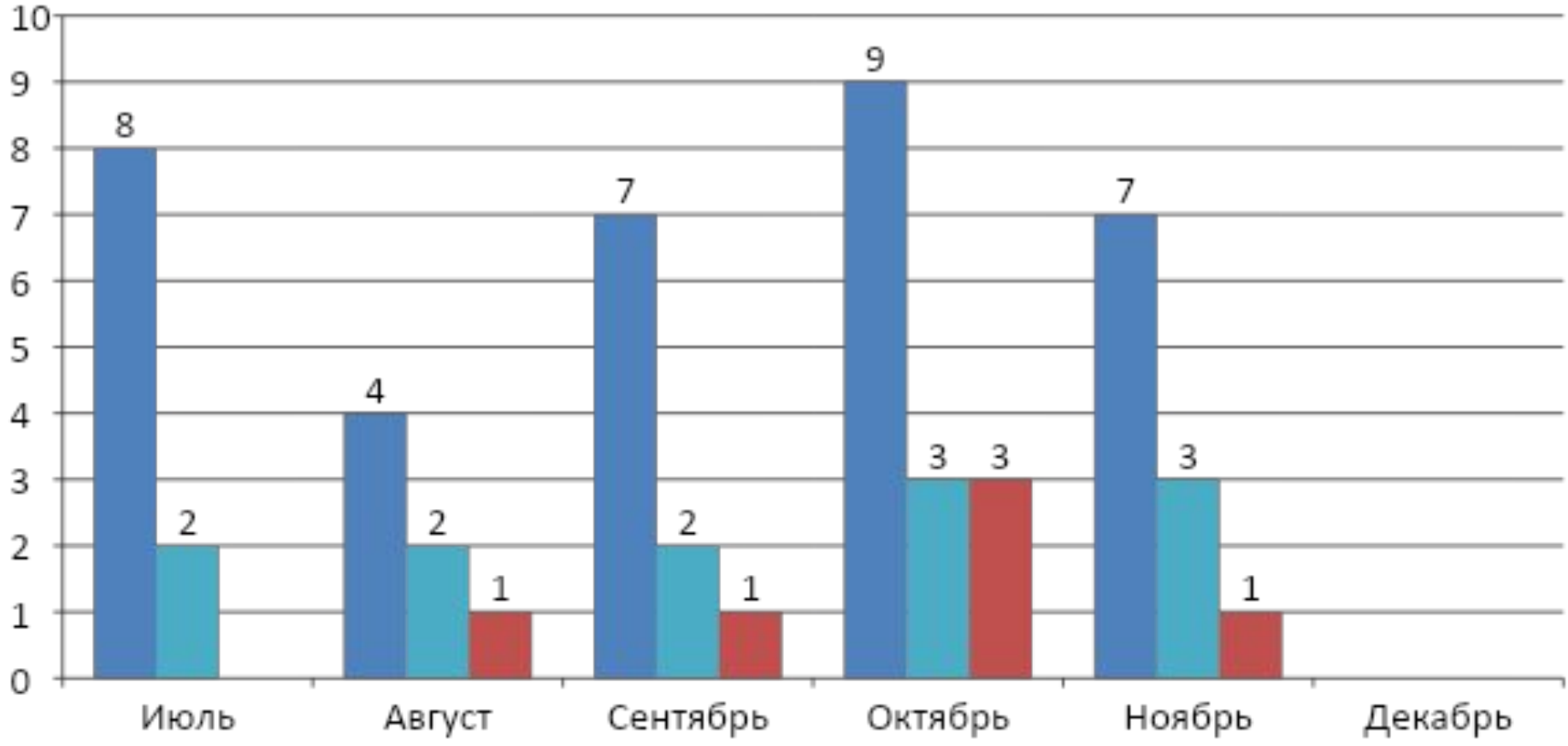
Поиск персонала

Количество собеседований назначенных и проведенных за 2-ое полугодие 2017 года



Поиск персонала

Количество претендентов/стажеров/оп.пром.смм за 2-ое полугодие 2017 года



Отчет о поиске персонала

Вывод:

Эффективность поиска персонала по 2 полугодию 2017 года приведена ниже:

Общее количество назначенных собеседований – 48 человек;

Общее количество проведенных – 32 человека;

Отношение назначенных к выполненным - 66% переход.

Количество зарегистрированных стажеров за полугодие - 8 человек (примерно 15% от общего числа собеседований).

Количество кандидатов перешедших в штат – 3 человек (3 стажера в промоутеры, 1 промоутер,)

Общий вывод

По итогам проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

Положительной по отношению к 2 полугодию 2017 года можно признать динамику по показателям:

- Переходы с регистрации на назначения;
- Поиск персонала.
- Количество зарегистрированных клиентов

Негативной можно признать динамику в приходе клиентов переход всего 9% с регистраций:

Показатель консультаций за ноябрь 98 встреч, что ниже планового показателя;

Эффективность регистраций составила **1 встреча на 2назначения, и 1 встреча на 9регистраций.**