

20 точек утечки денег на производстве

Чек-лист для собственника. Отметьте пункты, которые есть у вас: каждый отмеченный — это деньги, которые компания теряет ежемесячно. Ариадна Group · ariadna.group

Продажи и обработка заявок

- ☐ 1. Заявки приходят в личные мессенджеры менеджеров и не фиксируются в единой системе — при увольнении сотрудника база уходит вместе с ним.
- ☐ 2. Время первого ответа на заявку превышает 1 час — в это время клиент уже общается с конкурентом.
- ☐ 3. Коммерческое предложение считается вручную дольше 30 минут — менеджер занят калькуляцией вместо продаж.
- ☐ 4. Нет записи и разбора звонков — качество разговоров никто не контролирует.
- ☐ 5. Причины отказов не фиксируются — компания не знает, почему теряет сделки.

Маркетинг и привлечение

- ☐ 6. Рекламный бюджет расходуется без сквозной аналитики — неизвестно, какой канал приносит прибыль, а какой сжигает деньги.
- ☐ 7. На сайте нет расчёта цены (калькулятора) — посетитель уходит «просто посмотрев».
- ☐ 8. Заявки с сайта не сегментируются на розницу и опт — обе аудитории получают одинаковый ответ.
- ☐ 9. Компания зависит от одного канала заявок (сарафан, один рекламный канал) — любой сбой канала останавливает продажи.
- ☐ 10. Отзывы о компании не собираются системно — один негатив в поиске виден раньше сайта.

Производство и снабжение

- ☐ 11. Закупочные цены не сравниваются регулярно минимум по трём поставщикам — маржа теряется на входе.
- ☐ 12. Производство узнаёт о проданных заказах с задержкой — сроки срываются ещё до начала работ.
- ☐ 13. Загрузка мощностей не планируется от воронки продаж — то простой, то аврал.
- ☐ 14. Приёмка работ и продукции идёт «на глазок», без чек-листов — рекламации оплачивает компания.
- ☐ 15. Себестоимость по изделиям не пересчитывается при изменении цен на сырьё — цена продажи отстаёт от затрат.

Логистика и управление

- ☐ 16. Маршруты доставки планируются «по звонку водителю» — холостые пробеги и недогруз машин.

- ☐ 17. Руководитель видит показатели раз в месяц из отчёта, а не еженедельно из системы — проблемы обнаруживаются, когда деньги уже потеряны.
- ☐ 18. KPI сотрудников не привязаны к прибыли и качеству — платится оклад за присутствие.
- ☐ 19. Знания о клиентах и процессах хранятся в головах, а не в регламентах — каждый новый сотрудник учится на ошибках заново.
- ☐ 20. Новые продукты запускаются без расчёта экономики — по интуиции собственника.

Как пользоваться результатом: 0–3 отмеченных пункта — система в порядке, точечно усильте слабые места. 4–8 — утечки заметно съедают маржу, начните с аудита самых дорогих. 9 и больше — компания растёт вопреки процессам; системная настройка окупится быстрее любой рекламы.

Закрывать эти утечки системно — работа Ариадна Group: цифровая инфраструктура, маркетинг и постановка отдела продаж для производственных компаний. Бесплатный 30-минутный разбор: ariadna.group/contacts.html · info@ariadna.group