



команда роста на аутсорсе  
для системного улучшения ключевых метрик

# Шаблон Dashboard Canvas: Фреймворк для проектирования дашбордов

Систематизируйте требования и избегайте ошибок до начала разработки

## Определение дашборда: Основа для принятия решений

<b>Название дашборда</b>	Краткое и понятное название, отражающее суть (например, 'Дашборд эффективности продаж', 'Мониторинг клиентского оттока')
<b>Цель дашборда</b>	Какое ключевое решение он помогает принять? (Например, 'Определить наиболее эффективные каналы привлечения клиентов', 'Выявить причины снижения конверсии', 'Оценить выполнение квартального плана продаж')
<b>Основная метрика (North Star Metric)</b>	Главный показатель, вокруг которого строится дашборд. Единственный показатель, который лучше всего отражает ценность продукта для клиентов. (Например, 'Число активных пользователей в месяц', 'Средний чек', 'Количество успешных транзакций')

## Целевая аудитория и их вопросы

<b>Целевая аудитория</b>	Кто будет пользоваться дашбордом? (Должность, отдел, уровень принятия решений. Например, 'Руководитель отдела продаж', 'Маркетолог', 'Генеральный директор')
<b>Вопросы, на которые отвечает дашборд</b>	Список конкретных вопросов бизнеса, которые дашборд должен помочь решить. (Например, 'Какой продукт приносит наибольшую прибыль?', 'Почему снизился трафик на сайт?', 'Какие менеджеры показывают лучшую конверсию?', 'Насколько эффективно работает рекламная кампания X?')

## Ключевые показатели и источники данных

Ключевой показатель эффективности (KPI)	Плановое значение/Цель	Единица измерения
Выручка	10 млн ₹	₹
Конверсия в покупку	2%	%
Средний чек	5000 ₹	₹

Ключевой показатель эффективности (KPI)	Плановое значение/Цель	Единица измерения
ROMI	200%	%
Количество новых клиентов	500	ед.

## Технические требования и логистика данных

<b>Источники данных</b>	Откуда будут браться данные? (CRM (АmoCRM, Битрикс24), 1С, Google Analytics, Яндекс.Метрика, Excel, внутренние базы данных, ERP-системы)
<b>Необходимые фильтры</b>	Какие параметры должны быть доступны для фильтрации? (По дате, региону, продукту, менеджеру, каналу привлечения, статусу заказа и т.д.)
<b>Тип дашборда</b>	<p>Выберите один или несколько:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Оперативный: для мониторинга процессов в реальном времени (например, загрузка колл-центра).</li> <li>- Аналитический: для глубокого изучения, выявления закономерностей (например, анализ маркетинговых кампаний).</li> <li>- Стратегический: для высшего руководства, агрегированные KPI (например, годовой план).</li> <li>- Функциональный: для конкретных отделов (например, дашборд ROMI для маркетинга).</li> </ul>
<b>Частота обновления данных</b>	Как часто данные должны обновляться? (Ежечасно, ежедневно, еженедельно, ежемесячно, в реальном времени. Например, оперативные дашборды могут обновляться каждые несколько минут или в реальном времени, стратегические – раз в день или неделю.)

## Дополнительные комментарии и требования

Любые специфические детали, особенности дизайна, интеграции или функционала, которые не были учтены выше.

Например: 'Необходима интеграция с мобильной версией', 'Должен быть доступен для экспорта в PDF', 'Визуализация должна быть выполнена в корпоративных цветах', 'Требуется возможность Drill-down до уровня конкретного чека'.

## Уровень детализации дашборда



Высокий (много деталей, для аналитиков) Средний (баланс, для руководителей отделов) Низкий (только агрегированные KPI, для топ-менеджеров)

Отметьте, какой уровень детализации наиболее подходит для вашего дашборда

# Больше интересного в нашем блоге



развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями

Получить пользу



[🔗 rocketlab.bz](https://rocketlab.bz)

[📌 @rocketlab](https://twitter.com/rocketlab)