

Разбор диалогов

Продажи · Текущий месяц · с 01.07.2026 по 31.07.2026

Проанализированы переписки и доступные записи звонков с клиентами. Разобрано 40 из 40 отобранных сделок.

21/40

Команда отпускает клиента без даты следующего шага.
Это повторяется в переписках и разговорах разных менеджеров. Начните планёрку со сделок 1288 и 1201: одно возражение о цене, два разных исхода.

Что анализировалось

Материал	Найдено	Проанализировано	Комментарий
Сделки	40	40	Все отобранные сделки периода
CRM-комментарии	96	96	Прочитаны полностью
Письма	12	12	Прочитаны полностью
Сообщения в мессенджерах	54	54	WhatsApp и Telegram из CRM
Звонки	118	118	Факт, дата и длительность учтены
Записи звонков	18	14	4 записи пропущены по честно указанным ограничениям

Содержание записей анализируется только при наличии файла и отдельного согласия на аудио. Без записи звонок остаётся фактом CRM, но не становится основанием для речевого вывода.

Рейтинг и план развития

Каждый балл привязан к закрытым сделкам; при маленькой выборке оценки нет

Менеджер	Балл	Сильная сторона	Главная зона роста	Первое действие
Айгерим	84 из 100	Работает с ценой через экономику клиента	Фиксация следующего шага	Назначать дату контакта до завершения звонка
Мария	77 из 100	Стабильно выявляет потребность	Дожим после отправки КП	Контрольный контакт через 24 часа после КП
Тимур	63 из 100	Хорошо объясняет продукт	Скорость первого ответа	Отвечать новым лидам в течение 30 минут
Арман	51 из 100	Возвращается после отказа	Цена и следующий шаг	После «дорого» считать на объёме клиента и назначать дату
Салтанат	Нет оценки	Данных недостаточно	Нужна выборка	Накопить минимум 4 закрытые сделки

План развития Армана

1 · Возвращаться к цене после «дорого»

В сделке 1288 разговор закончился на возражении. У Айгерим в сделке 1201 то же возражение привело к продаже.

Сделки 1288 · 1201

2 · Заканчивать разговор датой следующего шага

Сделки 1197 и 1233 ушли без договорённости: в разговоре не назван конкретный день.

Сделки 1197 · 1233

Конкретные действия по сделкам

Что сделать сегодня, что закрепить за неделю и что проверить через месяц

Горизонт	Кому	Действие	Почему	Сделки	Проверка
Сегодня	Арман	Вернуться к клиенту и посчитать решение на его объёме	1288 закончилась на «дорого» без ответа	1288	Назначена дата контакта
Сегодня	Арман	Назначить конкретную дату следующего шага	Клиент ушёл с «я подумаю»	1197 · 1233	Есть день и ответственный
Сегодня	Тимур	Ответить новым лидам до 30 минут	Медиана ответа выше нормы	1307 · 1310	Первый ответ ≤ 30 минут
Неделя	Мария	Добавить контрольный контакт после КП	Сделки застревают после предложения	1302 · 1309	Контакт в течение 24 часов
Неделя	Команда	Взять формулировку Айгерим про цену	В 1201 это привело к продаже	1201	Фраза есть в 3 новых разговорах
Месяц	Арман	Отработать цену и следующий шаг на звонках	Слабые критерии: 4/8 и 2/8	1288 · 1197 · 1233	Оба балла выросли
Месяц	РОП	Проверить новую привычку команды	Пробел найден в 21 из 40 сделок	Весь отдел	Доля без даты снизилась на треть

Сделки-доказательства

Примеры из переписок и записей звонков с клиентами

Сделка	Исход	Источник	Фраза / факт	Вывод	Действие
1201 · Айгерим	Выиграна	Запись + переписка	«Давайте посчитаю на вашем объеме»	Возврат от цены к экономике клиента	Дать как пример команде
1288 · Арман	Отказ	Запись звонка	«Понимаю. Тогда подумайте»	Нет ответа на возражение и следующей даты	Вернуться к цене и назначить контакт
1197 · Арман	Отказ	Запись звонка	Разговор завершён без даты	Клиент не понимает, что дальше	Назначить дату и ответственного
1233 · Арман	Отказ	Запись звонка	«Я напишу вам позже»	Инициатива отдана клиенту	Предложить два варианта даты
1302 · Мария	В работе	Переписка	КП отправлено, контакта нет 3 дня	Сделка остановилась после КП	Связаться сегодня
1310 · Тимур	Зависла	CRM + звонок 12 с	Запись содержит гудки	Материала для речи нет	Сделать повторный контакт

Сильная формулировка из вашей команды

«Понимаю, что дорого. Давайте посчитаю на вашем объеме - если не сойдётся, разойдёмся.»

Айгерим · сделка 1201 · выиграна