

Что клиенты реально ХОТЯТ

ИИ выписывает из переписок, **что для клиента важно при выборе** — его настоящие мотивы, сказанные своими словами. У карточки три вида — переключаются вкладками справа сверху.

Три вкладки

- **Топ потребностей** — рейтинг мотивов: что клиенты просят чаще всего и сколько раз.
- **Формулировки** — «облако» живых слов клиентов: чем крупнее слово, тем чаще его произносят («рядом с домом», «качество», «цена / рассрочка»).
- **Идеи для рекламы** — реальные цитаты клиентов и рядом готовая идея, как использовать это в рекламе.

Какие мотивы распознаются

- **Удобное расписание** — вечером, по выходным, гибко
- **Удобная локация** — «рядом с домом», «удобно добираться»
- **Цена / рассрочка** — стоимость, оплата частями
- **Онлайн / гибкий формат** — удалённо или смешанно
- **Результат к сроку** — «к экзамену», «к лету», «за месяц»
- **Пробное занятие** — хочет попробовать перед оплатой
- **Качество / репутация** — отзывы, уровень преподавания
- **Индивидуальный подход** — занятия один на один, свой темп

Один клиент может назвать несколько мотивов — считаются все.

Зачем это нужно

Это подсказка **для рекламы и для скриптов продаж** — прямо из уст клиентов. Если лидирует «удобное расписание» — выносить вечерние группы в объявления; если «цена / рассрочка» — выносить рассрочку в оффер. Менеджерам — начинать презентацию с того, что клиенты сами называют важным.

Пример

На вкладке «Идеи для рекламы»: цитата «Мне главное чтобы рядом с домом и вечером — днём я работаю» встретилась в 62 похожих формулировках, идея — реклама по районам и вечерние группы в объявлении.

Оговорка

Мотивы собираются только из переписок, разобранных ИИ, и только там, где клиент их явно озвучил. Чем больше разобрано, тем точнее топ.

Версия #1

Admin создал 2026-07-09 18:00:31 UTC

Admin обновил 2026-07-09 18:00:31 UTC