

Оценки у каждого диалога

Это про страницу со списком переписок: у каждой строки есть шкалы-оценки и цветная метка риска. Здесь объясняется, что они значат.

Четыре шкалы (0–100)

| Шкала | Что показывает |
|------------|--|
| Готовность | Насколько клиент готов купить, по оценке ИИ. Прочерк «—» значит, что переписка не про продажу (например, организационный вопрос) — оценивать нечего. |
| Скрипт | Какую долю обязательных шагов менеджер выполнил: выявил потребность, назвал цену, предложил запись. |
| Возражения | Насколько хорошо менеджер ответил на сомнения клиента в этой переписке. |
| CRM | Насколько аккуратно заполнена карточка сделки — проверяются 6 пунктов: контакт, сумма, источник, услуга, филиал, ответственный. Заполнено 3 из 6 — будет 50. |

Цветная метка риска

Показывает, **насколько велика опасность потерять этого клиента**:

- Продажа состоялась → риска нет (зелёный).
- Сделка проиграна → клиент уже потерян (красный).
- Клиент горячий, но не закрыт → средний риск: хочет купить, важно не упустить.
- Клиент холодный или на его возражения не ответили → риск выше.

Метка — рабочая подсказка «на кого посмотреть в первую очередь», а не вердикт ИИ.

Что в развороте переписки

Кликнув по строке, видно разбор от ИИ:

- **Краткое содержание** — о чём была переписка, в двух предложениях.

- **Что упущено** — какие шаги менеджер не сделал.
 - **Как дожать** — конкретные советы по этому клиенту.
 - **Возражения** — цитата клиента, ответ менеджера, оценка ответа.
 - **Сильные стороны** — что менеджер сделал хорошо.
-

Revision #1

Created 2026-07-09 18:00:31 UTC by Admin

Updated 2026-07-09 18:00:31 UTC by Admin