

Сводка по перепискам

Таблица, где собраны все ключевые показатели переписок за период — в одном месте.

Главная идея — **две колонки**: «Все диалоги» и «Диалоги в успех» (те, что закончились продажей). Сравнивая колонки, видно, чем успешные переписки отличаются от обычных — и что именно стоит подтянуть остальным.

Разделы таблицы

Объёмы — сколько всего было:

- количество диалогов и сделок в успехе;
- сообщений на диалог и средняя длина сообщения.

Качество диалога — как ведётся переписка:

- **Доля сообщений без ответа** — как часто клиент остаётся без ответа;
- **Потребность / бюджет / сроки выявлены** — в какой доле переписок менеджер выяснил, что человеку нужно, на какую сумму и к какому сроку;
- **Типовые возражения · отработка** — сколько раз клиенты сомневались и насколько убедительно им ответили;
- **Оценка горячности лида** — средняя готовность клиентов купить (по оценке ИИ);
- **Среднее время первого ответа и время ответа в течение диалога** — как быстро отвечаем в начале и по ходу переписки;
- **Сообщений до первого КП** — сколько сообщений проходит, прежде чем менеджер делает конкретное предложение: программу и цену;
- **Шаблонность · персонализация** — насколько менеджеры пишут живыми словами под конкретного клиента, а не рассылают заготовки.

Сделки — сколько сделок заведено, принято в работу и закрыто в успех.

Справа сверху можно выбрать менеджера — та же таблица покажет цифры по одному сотруднику.

Как пользоваться

Ищите строки, где колонка «в успехе» заметно отличается от общей — это и есть рецепт успешной переписки.

Пример

В успешных диалогах первый ответ приходит за 5 минут (в среднем по всем — 8), а потребность выявлена в 21% против 15%. Вывод: продают быстрые ответы и вопросы о потребности — этому и учим команду на планёрке.

Revision #1

Created 2026-07-09 18:00:32 UTC by Admin

Updated 2026-07-09 18:00:32 UTC by Admin