

СПИСОК ЗВОНКОВ

- [Экран «Звонки»: список и оценки](#)

Экран «Звонки»: список и оценки

Это главный рабочий экран: список всех разговоров за период. У каждой строки — оценки, риск и рекомендации. Здесь объясняется, что они значат.

Четыре плитки сверху

Плитка	Что это
Звонков сегодня	Сколько разговоров было за день и насколько это больше или меньше обычного («+12 к среднему»).
Высокий риск	Сколько клиентов сейчас можно потерять — с ними нужно связаться сегодня.
Не дожато	Сколько разговоров ИИ отметил как «клиент был готов, но его не довели до решения».
Средняя оценка	Средний балл качества разговоров за день (по шкале 0–10) и как он изменился ко вчера.

Плитки — это план на день: сколько поработали, кого спасти в первую очередь, что дожать.

Колонки в списке

Колонка	Что показывает
Менеджер	Кто вёл разговор, а также дата, время и длительность звонка (например, «3:47»)
Время звонка	Когда состоялся разговор
Риск потери	Насколько велика опасность потерять клиента, с краткой причиной
Стадия	Этап сделки: «Переговоры о цене», «В процессе», «Закрытие»
Разговор	Кто клиент и о каком курсе или продукте речь

Колонка	Что показывает
Готовность купить	Насколько клиент готов оплатить, по оценке ИИ (%)
Соблюдение скрипта	Какую долю обязательных шагов менеджер выполнил (%)
Работа с возражениями	Насколько убедительно ответил на сомнения клиента (%)
Рекомендации	Короткий список: что сделать по этому клиенту дальше
Заполнение CRM	Насколько аккуратно заполнена карточка сделки (%)

Цветная метка риска

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

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

Метка — рабочая подсказка «на кого посмотреть в первую очередь». Фильтр риска сверху (Высокий / Средний / Низкий) оставляет в списке только нужные строки.

Что в развороте звонка

Кликнув по строке, видно разбор от ИИ:

- **Причины риска** — почему клиент под угрозой.
- **Стадия** — на каком этапе сделка, подробно.
- **Краткое содержание** — о чём был разговор, в двух предложениях.
- **Что не выполнено** — какие обязательные шаги менеджер пропустил.
- **Возражения · отработка** — что сомневался клиент, как ответил менеджер, оценка ответа.
- **Рекомендации** — конкретные советы по этому клиенту, с пояснением.
- **Заполнение CRM** — какие данные в карточке сделки заполнены (контакт, сумма, источник, услуга), а что забыли внести.