

# Что клиенты реально хотят

ИИ выписывает из разговоров, **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 называют 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 фразы клиентов из разговоров и рядом готовая идея, как использовать это в рекламе.

## Какие мотивы распознаются

- **Рядом с домом / удобная локация** — «удобно добираться»
- **Качество и репутация** — отзывы, уровень преподавания
- **Цена и рассрочка** — стоимость, оплата частями
- **Удобное расписание** — вечером, по выходным, онлайн
- **Результат к сроку** — «к экзамену», «к лету», «за месяц»
- **Пробное занятие** — хочет попробовать перед оплатой

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 «рядом с домом» — выносить в рекламу районы и филиалы; если «цена / рассрочка» — выносить рассрочку в предложение. Менеджерам — начинать разговор с того,

что клиенты сами называют важным.

# Пример

На вкладке «Идеи для рекламы»: фраза «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 разговоров, разобранных ИИ, и только там, где клиент их явно озвучил. Чем больше разобрано, тем точнее топ.

---

Revision #1

Created 2026-07-09 18:00:23 UTC by Admin

Updated 2026-07-09 18:00:23 UTC by Admin