

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»

Колонка	Что показывает
Разговор	Кто клиент и о каком курсе или продукте речь
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.

Версия #1

Admin создал 2026-07-09 18:00:23 UTC

Admin обновил 2026-07-09 18:00:24 UTC