

Отдел продаж больше не чёрный ящик.

AI — глаза и уши собственника в отделе продаж.

Платформа на AI-агентах для вашей CRM: Битрикс24 или amoCRM.

Целая IT-экосистема из 39 взаимосвязанных AI-агентов анализирует всё общение с каждым клиентом и даёт:

Собственнику — правду по работе всего отдела и масштаб проблем, о которых вы не догадывались: где теряется выручка, у кого и что с этим делать. В итоге — большой потенциал роста прибыли и масштабирования.

РОПу — контроль и аналитику по всем менеджерам и понимание, над чем поработать сегодня.

Менеджеру — развёрнутый план действий для продажи в следующем разговоре.

Спокойствие

Прозрачность

Контроль

Защита от обмана

Ни одной потерянной сделки

Большой потенциал роста прибыли и масштабирования

● ДАЛЬШЕ В ЭТОМ PDF

Что видит собственник в прозрачном отделе продаж — экраны платформы, которые вы будете видеть каждый день.

Сделки

Выводы AI

Графики

В CRM по сделке всё в порядке. С клиентом не разговаривали 22 дня.

ОДНА СДЕЛКА • 6,2 млн ₽ • ПЕРЕГОВОРЫ

ЧТО ВИДНО В CRM

- ~~Активность: сегодня 11:42~~
- ~~Задача поставлена, срок не горит~~
- ~~Стадия: переговоры~~

ЧТО БЫЛО НА САМОМ ДЕЛЕ

- Последний разговор — 22 дня назад
- Срок задачи двигали 4 раза — бездействие
- 0 действий менеджера с клиентом за 3 недели

Итог: сделка на 6,2 млн ₽ упущена, а в отчёте по ней всё хорошо. Это потерянная прибыль.

ТАКИХ СДЕЛОК В ОТДЕЛЕ — НА

110 млн ₽

По 81 сделке из 527 открытых нет ни движения, ни общения с клиентом — это 15% денег всех открытых сделок. А по 294 сделкам на 408 млн ₽ работа идёт только на словах менеджеров: в CRM нет ни звонков, ни писем.

Каждую из этих сделок видно в платформе: **сумма, менеджер, когда последний раз говорили с клиентом и куда передвинули срок задачи.**

пульс собственника / состояние воронки / показано: посл...

ПОКАЗАНО: Последний перенос — фейк ✕ 152 млн Р · 118 сделок				
ГДЕ ЭТИ ДЕНЬГИ Списком По воронкам По сотрудникам				
СУММА ▾	СДЕЛКА	КОНТАКТ :	ВНЕ CRM :	ЗАДАЧА :
5 287 000 Р	АО «Пик» #42964 ↗ Акимов Антон · Воронка ОП · Встреча — распаковка запроса	03.08 звонок · 33 дн	—	14.09 в срок 31.08 → 14.09
5 287 000 Р	ООО «Формат» #63148 ↗ Акимов Антон · Воронка ОП · Встреча — распаковка запроса комментарий менеджера: 17.08 - они с врачами посмотрели презентацию, но директор сейчас в отпуске, поэтому ещё не успели обсудить. Предложил зум презентацию - сказала, что подумает.	ни разу	17.08 19 дн назад	10.09 в срок 28.08 → 10.09

Вся строка сделки: сумма, название и номер, менеджер, «Контакт», «Вне CRM» и «Задача» — срок и откуда его передвинули (31.08 → 14.09). Из платформы в один клик — в карточку сделки в вашем Битрикс24.

→ **Что это даёт:**

картину работы отдела продаж в реальном времени — за несколько минут и в одном месте. Видно, по какой сделке и с каким менеджером какую работу провести, чтобы получить деньги, которые иначе будут упущены. РОП и менеджер открывают эти сделки прямо из списка и исправляют ситуацию.

Срок задачи по сделке передвинули четыре раза. Клиенту ни разу не позвонили.

За 3 сентября — 71 перенос срока задачи, 19 из них — «фейк» (обман). По всем открытым сделкам таких — 118 сделок на 152 млн ₽.

ВЕРДИКТ AI

Фейк — работы не видно

Задача · срок 03.09 → 04.09 · в 16:19

Ни комментария, ни звонка, ни письма — срок просто передвинут.

Единственный комментарий по сделке — от 29 июня.

→ Что это даёт:

фейковые действия видны в тот же день — пока с клиентом ещё можно восстановить работу, вернуть сделку и не потерять прибыль.

● ● ● пульс собственника / переносы и просрочки задач по дням...

Сопровождение Клиентов → Контакт 1 месяц	в 16:29 · с 04.09 → на 18.09 (+14 дн)	Фейк	открыта
Сопровождение Клиентов → Контакт 1 месяц	в 16:30 · с 06.09 → на 18.09 (+12 дн)	Фейк	открыта
Сопровождение Клиентов → Контакт 1 месяц	в 11:42 · с 03.09 → на 14.09 (+11 дн)	Фейк	открыта
Сопровождение Клиентов → Контакт 3 месяца	в 16:25 · с 01.09 → на 21.09 (+20 дн)	Фейк	открыта
Сопровождение Клиентов → Контакт 1 месяц	в 16:29 · с 06.09 → на 18.09 (+12 дн)	Фейк	открыта

Серия переносов за 11 минут — и ни одного звонка клиенту.
Время, с какого срока на какой (+N дн) и вердикт AI по каждому.

39 AI-агентов работают над каждой сделкой.

1 · ВХОД

Коммуникация

Звонок · 6 мин

Письмо

Чат / мессенджер

2 · РАЗБОР

Вся история общения с клиентом

Возражения клиента

Характер клиента

Риски сделки

Обещания менеджера

Следующий шаг

Конкурент в сделке

3 · МЕНЕДЖЕРУ

В карточку сделки

ВОЗРАЖЕНИЕ КЛИЕНТА

«Проще и дешевле уйти к другой компании»

ЧТО СПРОСИТЬ ДОСЛОВНО

«Правильно понимаю — вы рассматриваете аппарат конкурента как основной? Какие задачи хотите закрыть в первую очередь?»

AI даёт менеджеру готовые слова и план следующего разговора — чтобы сделка дошла до продажи.

4 · РОПУ И СОБСТВЕННИКУ

Отдел и собственник

Переносы без звонка

Звонки за день

Дозвон до клиентов

Конверсия по стадиям

Кого контролировать

Выручка по зонам

Вывод дня

РОПу: кто что делал, кого контролировать, над чем работать сегодня.

Собственнику: сколько выручки без движения, почему, что сделать и как работает руководитель.

Цифры формирует и рассчитывает умный алгоритм платформы вместе с искусственным интеллектом (AI).

→ Что это даёт:

понятную картину: кто что сделал, что необходимо сделать, чтобы получить прибыль, — и когда.

Менеджер не переходит в другие приложения: платформа интегрирована в вашу CRM (Битрикс24 или amoCRM), разбор AI – в привычной карточке сделки.

→ Что это даёт:

Менеджер говорит с клиентом словами сильнейшего продавца и видит, что реально важно клиенту и что ему донести, чтобы продажа состоялась. Ничего не нужно придумывать – вероятность продажи заметно растёт. Новый сотрудник продаёт по опыту сильнейшего с первого дня.

Сделка №3223 **Аппарат для клиники · три филиала**

• Назначена демонстрация **6,3 млн ₽**

ONEMETRIC_AI

▼ AI · Как отработать возражения

 Возражение 1 – «Проще и дешевле уйти к другой компании»

ЧТО ПРОИСХОДИТ

Клиент прямо сказал, что выберет конкурента. Это не «подумаю» – это активный уход к конкурентам. При этом менеджер не задал ни одного уточняющего вопроса: не выяснил, чем именно конкурент лучше в его восприятии, какие задачи хочет закрыть, что конкретно его не устроило в аппарате. Возражение услышано, но не отработано.

ЧТО СПРОСИТЬ

«[Имя], правильно понимаю – вы рассматриваете [Аппарат конкурента] как основной аппарат? Подскажите, какие задачи хотите закрыть в первую очередь?»

▶ AI · Сводка по сделке

▶ Успешные действия

▶ Риски по сделке

▶ AI · Краткое содержание коммуникаций по сделке

▶ О чём стоит задуматься

Собственнику — глаза и уши. РОПу — контроль и аналитика по менеджерам. Менеджеру — инструкция, как продавать конкретному клиенту.

AI ГЛАВНОЕ ПО КОМПАНИИ ТРЕВОГА

за 30 дней

В **81 сделке на 110 млн ₽** нет ни движения, ни общения с клиентами — это **15%** денег всех открытых сделок. То, что записано в CRM, не совпадает с реальной работой отдела.

- **ХОРОШАЯ НОВОСТЬ** С 25 августа переносов без разговора с клиентом стало меньше: **77% за месяц против 36%** за последние три рабочих дня. Платформа считает это подтверждённым поворотом к лучшему.

→ **Что сделать:** РОПу до пятницы разобрать 81 сделку без движения: по каждой — дата последнего разговора, следующий шаг, ответственный. Правило для отдела: переносить задачу можно только после звонка или письма клиенту в тот же день.

Раз в день собственнику приходит в чат CRM короткий дайджест, а в приложении в любой момент — сводка, как отдел работает сегодня.

→ Что это даёт:

каждый в отделе знает, что делать сегодня, а вы — что происходит, не задавая вопросов.

Оставьте телефон — позвоним и покажем платформу в вашей CRM.

Перезвоним в рабочее время и договоримся о показе.

- 1 Этот PDF — 2 минуты, главное.
- 2 Сайт — подробнее: экраны, как это работает, вопросы собственника → ai.onemetric.ru
- 3 Показ платформы в вашей CRM — ответьте на пять вопросов на сайте, позвоним.

Спокойствие · Прозрачность · Контроль ·

Защита от обмана · Ни одной потерянной сделки ·

Большой потенциал роста прибыли и масштабирования

TELEGRAM

t.me/OneMetricAI

ПОЧТА

sale@onemetric.ru

АНКЕТА НА САЙТЕ

ai.onemetric.ru



Владимир Любович
основатель OneMetric AI · 15 лет в продажах