

Отдел продаж больше не чёрный ящик.

Глаза и уши собственника за всем отделом продаж.

Платформа на AI-агентах для вашего Битрикс24.

39 агентов читают каждый звонок, письмо и чат каждого менеджера, сверяют с тем, что записано в CRM, и дают:

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.

Карточку открывали сегодня в 11:42, срок задачи не горит, стадия «переговоры». Последний живой разговор — 22 дня назад. С тех пор срок задачи двигали 4 раза.

Так почти в каждом отделе продаж — и в отчётах этого не видно.

ОДНА СДЕЛКА • 6,2 млн ₽ • ПЕРЕГОВОРЫ

ЧТО ВИДНО В БИТРИКС24

~~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.

Так платформа пишет собственнику каждый день: что видно, почему и что сделать.

→ **Что это даёт:** правду по работе всего отдела продаж — контроль дохода бизнеса, собранный в одном месте, без сложного изучения каждой сделки в CRM.

AI ВЫВОД ДЛЯ СОБСТВЕННИКА ТРЕВОГА сегодня, 17:00

В **81 сделке на 110 млн ₽** нет ни движения, ни общения с клиентами. А по **294 сделкам на 408 млн ₽** работа идёт только на словах менеджеров: в CRM нет ни звонков, ни писем.

- Дело не в сезоне и не в конкурентах: менеджеры переносят сроки задач, не разговаривая с клиентом. За 3 сентября — **71 перенос, 19 из них — обман**, на экране платформы это «фейк».

→ **Что сделать:** сделки без движения старше 30 дней передать другим менеджерам, а переносы за 3 сентября разобрать с РОПом — сегодня.

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

Собственнику не нужно открывать CRM и читать карточки. Один фильтр, например «фейковый перенос срока задачи», — и перед ним список конкретных сделок. Из платформы в один клик — в карточку сделки в вашем Битрикс24. РОП видит все сделки отдела и может поставить задачу разобрать конкретные; каждый менеджер видит свои — в том же интерфейсе.

пульс собственника / состояние воронки / показано: последний перенос — фейк

ПОКАЗАНО:

Последний перенос — фейк

152 млн Р · 118 сделок

✕ показать всё

ГДЕ ЭТИ ДЕНЬГИ

Списком

По воронкам

По сотрудникам

СУММА	ДЕЛКА	КОНТАКТ	ВНЕ CRM	ЗАДАЧА	ПРИЧИНЫ
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	■ Контакт остыл ■ Последний перенос — фейк
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	■ Контакта не было ни разу ■ Движение вне CRM ■ Последний перенос — фейк
2 522 000 Р	ИП Матвеев #8060 Акимов Антон · Воронка ОП · Встреча — распаковка запроса комментарий менеджера: 02.04 - направил доклад Фёдорова с мероприятия Ипсен	ни разу	02.04 156 дн назад	08.09 в срок 06.07 → 01.09	■ Давно без контакта ■ Движение вне CRM ■ Последний перенос — фейк
2 522 000 Р	ИП Котов #49118 Акимов Антон · Воронка ОП · Встреча — распаковка запроса	24.06 звонок · 73 дн	—	08.09 в срок 31.08 → 08.09	■ Давно без контакта ■ Последний перенос — фейк
2 522 000 Р	АО «Купол» #55026 Акимов Антон · Воронка ОП · Встреча — распаковка запроса комментарий менеджера: 24.08 - ндз, с кем-то разговаривала	23.07 чат · 44 дн	24.08 12 дн назад	08.09 в срок 31.08 → 08.09	■ Контакт остыл ■ Движение вне CRM ■ Последний перенос — фейк

Нажали метку «Последний перенос — фейк» — и вот они, сделки. По каждой: сумма, название и номер, менеджер, воронка и стадия. «Контакт» — когда клиент последний раз слышал менеджера: звонок 33 дня назад или «ни разу». «Задача» — срок и откуда его передвинули: 31.08 → 14.09, а звонка клиенту между этими датами не было. 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 один день, 3 сентября, в отделе 71 перенос срока задачи: 37 — после разговора с клиентом, 8 — после недозвона, 7 — со слов менеджера мимо CRM, 19 — фейковые переносы (обман): в тот день клиенту ни звонка, ни письма. По каждому переносу видно время, с какого срока на какой и на сколько дней, и вердикт AI.

→ **Что это даёт:** фейковые действия видны в тот же день — пока с клиентом ещё можно восстановить работу, вернуть сделку и не потерять прибыль.

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.

пульс собственника / переносы и просрочки задач по дням / 03.09

▼ Отдел №2 44 переноса · 3 сотрудника

- Щербатова Анна Викторовна все 25 Был контакт 12 Недозвон 8 Вне CRM 3 Фейк 2
- Чернышёва Лилия все 15 Был контакт 14 Фейк 1
- Быков Фёдор Вадимович все 4 Был контакт 1 Вне CRM 2 Фейк 1

▼ Отдел №1 27 переносов · 1 сотрудник

Ильина Регина Николаевна все 27 Был контакт 10 Вне CRM 2 Фейк 15

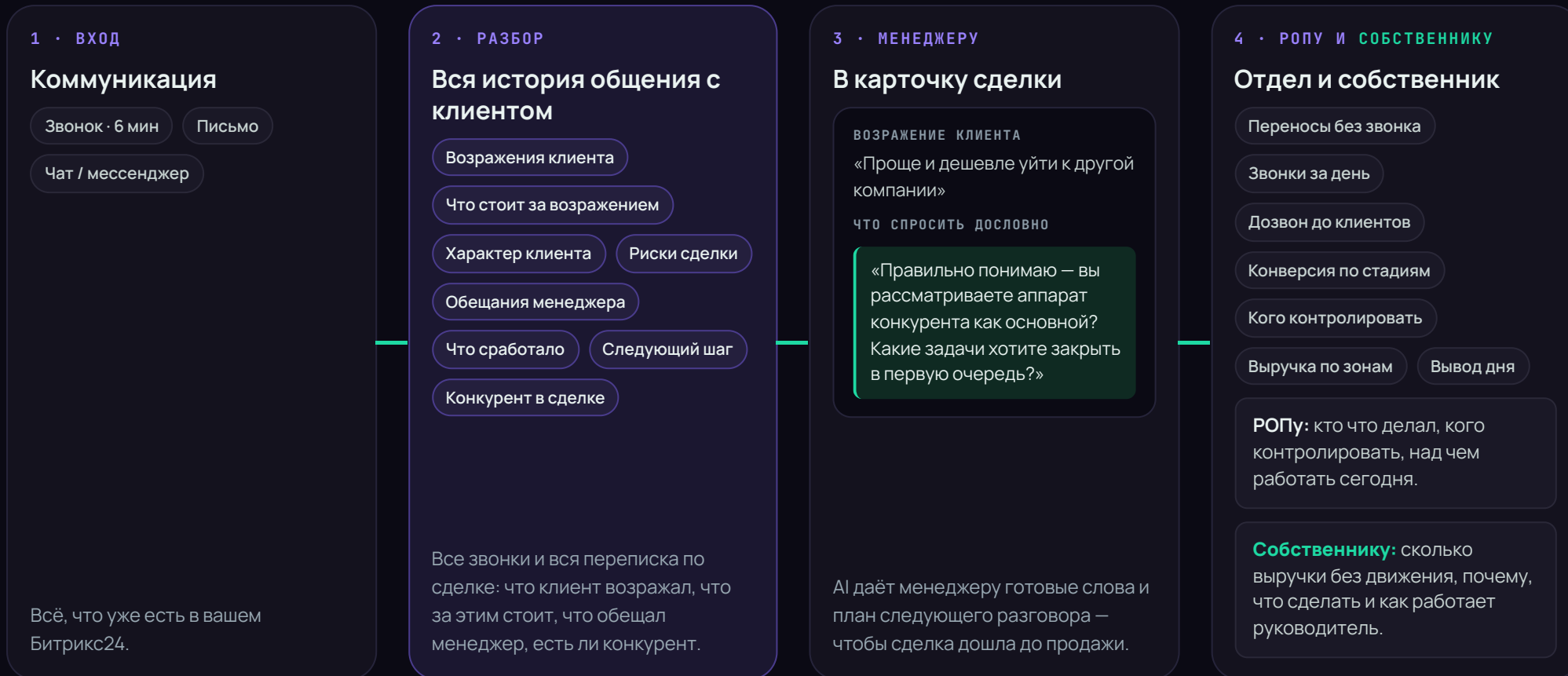
▼ 2 074 000 Р АО «Заря» Сопровождение Клиентов → Контакт 1 месяц в 16:19 · с 03.09 → на 04.09 (+1 дн) Фейк открыта

Фейк — работы не видно · проверил AI · уверенность 95%
Единственный комментарий от 29.06.2026 не относится к дате переноса 03.09.2026; активностей и коммуникаций в окне переноса нет.

15 фейков за день у одного менеджера. По каждому переносу — время, с какого срока на какой и на сколько дней, вердикт AI. «Фейк» значит: срок двигали, а разговора с клиентом не было — то есть обман.

39 AI-агентов работают над каждой сделкой.

Платформа берёт всю историю общения с конкретным клиентом — звонки, письма, чаты — и делает выводы: как продать именно ему и что делать дальше. Отдельные агенты собирают аналитику для руководителя: кто что делал и кого контролировать. Из всего этого другие агенты собирают картину для собственника: быстро сориентироваться, контролировать руководителя и менеджеров и понимать, что происходит в продажах.



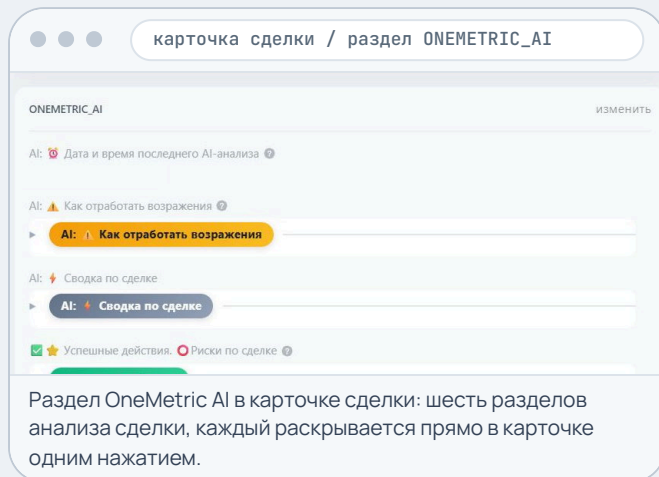
Цифры формирует и рассчитывает умный алгоритм платформы вместе с искусственным интеллектом (AI). Каждый вывод перепроверяется и подкрепляется цитатой или действием из вашей CRM.

39 агентов 20+ на один разговор после каждого звонка каждые 24 часа каждый час — пульс

→ **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 ваш Битрикс24, разбор AI — в привычной карточке сделки.

Менеджер работает в привычном интерфейсе Битрикс24 · свежий разбор после каждого звонка · **менеджер видит только свои сделки**, РОП — весь отдел.



→ **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 изменить

AI · Дата и время последнего AI-анализа
19.06.2026 18:58

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

19 ИЮНЯ

Завершён исходящий звонок 6 мин

▶ 6:12

Комментарий 14:20

Сравнивает с аппаратом конкурента. Согласился на демонстрацию при визите в город, информацию продублировать в мессенджер.

Создана задача 14:25

Отправить материалы в мессенджер / Назначить демонстрацию

17 ИЮНЯ

Изменён ответственный 10:05

31 МАРТА

Завершён исходящий звонок 4 мин

Озвучена стоимость и условия оплаты, приглашение на выставку — отказ, договорились быть на связи.

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

Платформа каждый час дочитывает данные отдела. Раз в день собственнику приходит в чат Битрикс24 короткий дайджест, а в приложении в любой момент — сводка, как отдел работает сегодня. РОПу — весь отдел, менеджеру — план разговора в карточке сделки.

→ **Что это даёт:** каждый в отделе знает, что делать сегодня, а вы — что происходит, не задавая вопросов.

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.

● ● ● пульс собственника / главное по компании / 30 дней

ГЛАВНОЕ ПО КОМПАНИИ · ЗА ПОСЛЕДНИЕ 30 ДНЕЙ

тревога

данные новее вывода

выводы от сегодня 00:21

110 млн руб. стоят без движения, а данные в CRM не отражают реальной работы отдела.

- Стоит **81** сделка на **110 млн руб.** без движения — это **15%** всех денег открытой базы. У Акимов АО «Архипелаг» **16** таких сделок на **41,4** млн, у Быков ИП Ситников — **39** на **34,0** млн.
- С **25** августа доля переносов без следа общения упала с **77%** за месяц до **36%** за последние **3** рабочих дня — подтверждённый поворот. У Чернышёва-Коновалова Лилия с **41%** до **11%** за тот же срок.
- Работа мимо CRM — одна системная проблема: **242** переноса «вне CRM» и **163** фейка, плюс у Быков **157** из **195** сделок и у Акимов **75** из **138** живут только в комментариях. Системе верить нельзя.
- Дмитрий Акимов — сквозной герой: **67** плохих переносов, **10** тихих просрочек, сделки «ООО «Формат»» и «ООО «Периметр» Красоты» по **5** млн — фейки, работы нет с **17** и **31** августа.
- **Что сделать:** Разберите **81** стоящую сделку на **110 млн руб.** до пятницы: по каждой — дата последнего контакта, следующий шаг и ответственный. Параллельно зафиксируйте правило: перенос задачи только после звонка или письма в Bitrix в тот же день.
- **хорошая новость** С **25** августа отдел заметно выправился: доля переносов без следа общения упала с **77%** до **36%**, у Чернышёва-Коновалова Лилия — с **41%** до **11%**.

» на чём основано

Показать 81 сделка без движения

В выводе — цифры на сегодня 00:21. Сейчас: без движения **110 млн ₽** · 81 сделка (данные сегодня 03:27).**последние 3 дня** Переносов без следа общения **меньше обычного** — 36% против 77% за месяц (перелом с 25 августа).

Так этот вывод выглядит на экране платформы. Слово «фейк» на экране значит обман: срок двигали, а разговора с клиентом не было.

Сначала порядок в CRM. Потом AI.

Этап 1 Аудит и карта воронки — 2–3 встречи.

Этап 2 Настройка Битрикс24 под ваш процесс и обучение команды.

Этап 3 Запуск AI и сопровождение до состояния «работает само».

Срок — от двух недель, зависит от состояния вашей CRM. Точные сроки назовём после онлайн-встречи и показа платформы. Продажи не останавливаются — всё настраивается параллельно с работой.

Что вы получаете.

Спокойствие

Вы знаете, что происходит в отделе, не заходя в CRM и не расспрашивая РОПа.

Прозрачность

Каждый вывод — с цитатой из звонка или письма. Видно масштаб проблем, о которых вы не догадывались.

Контроль

Точки контроля менеджеров и руководителей: слабое место видно в тот день, когда оно появилось, а монитор активности показывает, заходит ли руководитель в отчёты.

Защита от обмана

Платформа сверяет слова менеджера со звонками и письмами. Обмануть нельзя.

Ни одной потерянной сделки

Деньги, вложенные в привлечение клиента, не пропадают. По каждой сделке, по которой нет эффективной работы, понятно, кто из менеджеров и что должен сделать, чтобы оперативно возобновить действия, ведущие к продаже.

Большой потенциал роста прибыли и масштабирования

Когда каждая сделка под контролем, а слабые места видны сразу, у отдела появляется резерв: те же менеджеры и та же клиентская база приносят больше. И этот порядок масштабируется на новых людей без потери контроля.



Владимир Любович
основатель OneMetric AI

15 лет в продажах — внутри платформы.

Путь от менеджера до директора. Платформа подсказывает то, что подсказал бы сильный практик, проживший продажи изнутри.

«Я теперь только сюда смотрю — всё понятно, всё классно. Раньше был кукурузник, теперь — Boeing продаж»

— собственник, производство дверей

«Всё видно в одном месте, и меня никто не может обмануть»

— собственница, продажа медицинского оборудования

Оставьте телефон — позвоним и покажем платформу в реальном Битрикс24.

Пerezвоним 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 реальном Битрикс24 — 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