

ПРИМЕР ОТЧЁТА

Что делает OneMetric AI

ИИ слушает звонки и переписки по каждой сделке и выдаёт разбор — менеджеру, руководителю и собственнику. Пять отчётов: что каждый делает и кому.

1	 Разбор сделки МЕНЕДЖЕРУ · РУКОВОДИТЕЛЮ Каждый звонок и переписка по сделке разобраны прямо в карточке CRM: что сделано хорошо, где риски. Зачем: помогает закрывать сделки, а не разбирать их задним числом: прямо в карточке сделки — готовый план, что ответить на возражение и что сказать клиенту, чтобы довести до оплаты.
2	 Ежедневный отчёт сотрудника МЕНЕДЖЕРУ Пuls дня по менеджеру: ключевые сделки и обратная связь по всем его разговорам. Зачем: менеджер растёт каждый день — видит по своим разговорам, что сегодня сработало, где сделка встала и что сказать иначе завтра.
3	 Отчёт по отделу РУКОВОДИТЕЛЮ · СОБСТВЕННИКУ Все менеджеры на одной странице: пульс продаж, риски, кто отличился и кому помочь. Зачем: экономит сотни часов РОПа — сразу видно, куда фокус, на какого сотрудника и где деньги, чтобы не потерять сделки.
4	 Профили развития МЕНЕДЖЕРУ · РУКОВОДИТЕЛЮ Срез компетенций: общий балл, тренд и критичные зоны — свой у менеджера, весь отдел у руководителя. Зачем: видно, кому над чем работать, чтобы росли продажи — по каждому менеджеру и по отделу.
5	 Дайджест для собственника КАЖДЫЙ ДЕНЬ Вся компания за день: сделки в работе и их сумма, горящие сделки, упущенные контакты. Зачем: отдел продаж перестаёт быть чёрным ящиком — видно, где деньги, где риск и что делает команда. Продажи — сердце бизнеса, и собственник видит его целиком.

КАК ЭТО УСТРОЕНО

ШАГ 1

Подключаем CRM и телефонию

Интеграцию берём на себя, переписки в мессенджерах подключаем в рамках внедрения.

ШАГ 2

Обучаем ИИ на ваших регламентах

Модель дообучается под специфику компании и ваш процесс продаж.

ШАГ 3

Разбираем каждую сделку

ИИ слушает звонки, читает переписку и историю касаний по всему циклу сделки.

Дальше отчёты приходят сами: **разбор — прямо в карточку сделки в CRM**, отчёты и профили — в кабинет OneMetric AI Workspace.

РАЗДЕЛ 1

01

Разбор сделки

ДЛЯ МЕНЕДЖЕРА

Открываешь сделку — и видишь **готовый разбор**: что уже сделано хорошо, где риски и, главное, **что конкретно сказать клиенту**, чтобы сделка двигалась.

⚡ Ключевые выводы по сделке AI · ВНУТРИ CRM

Сделка №60508 · ~6,2 млн ₽ · Встреча — распаковка запроса · клиент (клиника косметологии) уже имеет конкурентное оборудование

☑ **Успешные действия**

- Квалифицировали клиента через открытый вопрос — узнали про парк оборудования и планы клиники
- Инициативно предложили демонстрацию — клиент согласился попробовать наш аппарат
- Гибко подстроились под канал: перешли в мессенджер, когда так было удобнее клиенту

⚠ **Основные риски**

- **Ценовое возражение не отработано за три месяца** — менеджер ни разу не спросил, с чем клиент сравнивает, и не предложил рассрочку или расчёт окупаемости
- **Следующий шаг без даты** — «периодически созваниваться» вместо конкретного контакта → сделка «зависает»

↓ и — главное — готовый план, как отработать возражения (следующая страница)

Как отработать возражения

Возражение — это не «нет», а непонимание клиента. Задача — присоединиться, проверить возражение на истинность вопросами и вернуть сделку в движение.

Возражение 1 — «Завышенная цена, не смогу окупить» ЯВНОЕ

ЧТО ЗА ЭТИМ СТОИТ

Клиент прямо назвала цену барьером 17.07, и этот же барьер звучал в июне (отказ от нашего аппарата). Но менеджер ни разу не отреагировал — не уточнил, с чем сравнивает, не предложил варианты оплаты, не посчитал окупаемость. За этой фразой может скрываться:

- Клиент не видит, чем наш аппарат принципиально лучше того, что уже есть в её парке (у неё конкурентное оборудование)
- Не понимает, за счёт чего аппарат окупится — ведь уже закупила дорогое оборудование, которое «не удовлетворило»
- Рассматривает только «заплатить всю сумму сразу», не думая о рассрочке или лизинге
- Сравнивает с бюджетными аналогами, не понимая разницы в технологии

Менеджер три месяца не раскрыл эту тему — и сделка «тлеет».

ЧТО СПРОСИТЬ

«Понимаю, стоимость — важный фактор. Подскажите, когда Вы говорите «завышенная цена» — с чем Вы сравниваете? С какими-то конкретными аппаратами, которые рассматривали, или с текущим бюджетом клиники?»

Что вскрывает: понимаем, с чем сравнивает — с конкурентом, с прошлой покупкой или с тем, что заложено в бюджет. Это определяет следующий шаг.

- Если назвала конкурента — предложите сравнение по технологии и окупаемости
- Если сказала «бюджет не позволяет» — уточните, какой формат оплаты рассматривала бы

«И ещё вопрос — какие процедуры Вы планировали делать на аппарате? Хочу понять, какая загрузка могла бы быть, чтобы оценить реальную окупаемость для Вашей клиники»

Что вскрывает: переводит разговор с «дорого» к «сколько заработаю». Клиент начинает считать, а не отказываться.

- Если ответит — можно посчитать окупаемость (в регламенте — примерно 6 месяцев)
- Если затрудняется — это сигнал, что потребность не сформирована — нужна квалификация

Почему это важно. Необработанное возражение по цене — это якорь, который клиент будет поднимать при каждом контакте. Через 3 месяца сделка не сдвинулась именно из-за того, что менеджер ни разу не попытался понять контекст. Сейчас клиент получает «информацию в мессенджере» — но это не продвигает сделку, а создаёт иллюзию работы. Без квалификации ценового барьера следующий «материал» тоже не конвертируется.

Продолжение — скрытое возражение и план на следующий контакт — на следующей странице.

Как отработать возражения

Возражение 2 — «Буду иметь в виду» СКРЫТОЕ

ЧТО ЗА ЭТИМ СТОИТ

Клиент не отказала — она сказала «буду иметь в виду, присылайте информацию». Это выглядит как интерес, но по факту — **пассивная позиция без обязательств**. За этим может скрываться:

- Клиент не видит приоритетности нашего аппарата для своей клиники — не понимает, зачем он нужен в дополнение к конкурентному оборудованию
- Нет острого триггера к действию — текущий парк «работает», острой потребности нет
- Предпочитает асинхронный формат, чтобы не принимать решение сейчас
- Готовность «периодически созваниваться» — это не готовность к покупке, а способ сохранить канал без обязательств

Менеджер согласился на эту позицию — и сделка ушла в режим «прогрева без цели».

ЧТО СПРОСИТЬ

«Конечно, информацию буду присылать. Подскажите — что именно для Вас было бы самым полезным, чтобы принять решение? Фото результатов, расчёт окупаемости, или, может быть, короткое видео с врачом, который работает на аппарате?»

Что вскрывает: выявляем, что именно сдерживает — и что может сдвинуть. Клиент сама формулирует, что ей нужно.

- Если назовёт конкретное — даём именно это, фиксируем следующий шаг
- Если ответит размыто — это усиливает версию об отсутствии приоритета

«И ещё — когда Вы рассматриваете возможность вернуться к этому вопросу? Есть ли какой-то ориентир по срокам — например, после того, как загрузите новые аппараты, или в начале сезона?»

Что вскрывает: привязываем к реальному триггеру. Если клиент называет срок — появляется окно для следующего контакта. Если «не знаю» — сделка не приоритетна.

- Если назовёт срок — фиксируем дату следующего звонка
- Если «когда будет время» — это не обязательство, стоит об этом сказать прямо

Почему это важно. Сделка в режиме «подумаю» без горизонта — это не сделка, а ожидание. Каждый месяц без конкретики снижает вероятность: клиент может купить что-то другое, изменить планы, забыть. Регламент предусматривает разные категории прогрева (А, В, С) — но без понимания, когда клиент готова принять решение, любая категория — гадание.

⚡ Главное, что нужно сделать при следующем контакте

- 1 **Не предлагать новый продукт.** В прошлый раз менеджер сразу перешёл на другую насадку, не спросив о нашем аппарате. Клиент это не оценила — она обозначила цену и ушла в мессенджер. Новый продукт без закрытия предыдущего — это потеря фокуса.
- 2 **Задать вопрос про цену — и не отступать, пока не поймёте контекст.** Пусть клиент объяснит, с чем сравнивает и какой бюджет рассматривает.
- 3 **Зафиксировать следующий шаг с датой.** Не «периодически созваниваться», а «созвонимся через 2 недели, к этому времени я пришлю расчёт окупаемости».

💡 **Менеджер умеет сохранять контакт и предлагать демонстрацию — это сильные стороны.** Но сделка требует движения, а не ожидания.

РАЗДЕЛ 2

02

Ежедневный отчёт сотрудника

ДЛЯ МЕНЕДЖЕРА

Каждое утро — картина дня: сколько сделок в работе, какие горят и с какой начать прямо сейчас, чтобы не потерять деньги.

OneMetric AI Workspace



Сделки с AI

Мой отчёт

Мой профиль

← Назад

×

Сотрудник №1

Отдел продаж • 17 июля

ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ МЕНЕДЖЕРА В ONEMETRIC AI WORKSPACE — ВКЛАДКА «МОЙ ОТЧЁТ»

9 СДЕЛОК В РАБОТЕ

≈46,1 млн ₽

ОБЩАЯ СУММА

4 ГОРЯЩИЕ СЕГОДНЯ

1 СДЕЛКА «НАЧНИ С»

Картина дня СОТРУДНИК №1 • 17 ИЮЛЯ

9 сделок общей суммой ≈46,1 млн ₽. Из них 4 горящие: сделки №40140 и №2494 — назначены даты и условия, требуют действий сегодня; сделки №52150 и №60508 — тёплые клиенты, один замолчал, второй не снял ценовое возражение за 3 месяца. Ещё 4 сделки — без движения или без ЛПР, рискуют «зависнуть» без точки возврата.

⚡ Начни с

- 1
- Сделка №2494 • ≈5 млн ₽ — клиент звонил 17.07, тема не раскрыта, ушёл в общение с лизинговой напрямую → без действия сегодня сделка уйдёт на худших условиях или без участия компании.

РАЗДЕЛ 3

Отчёт по отделу

для руководителя

03

Весь отдел на одной странице. **Экономит руководителю сотни часов** на анализ: сразу видно, **куда фокус, на какого сотрудника и где деньги**, чтобы не потерять сделки.

⚠️ Основные риски по сделкам · 5

- **Сделка №2494 · ~5 млн ₽** — клиент ушёл в переговоры с лизинговой напрямую, звонил 17.07 с неизвестной темой → без контакта сегодня сделка закроется без контроля условий
- **Сделка №40140 · ~6 млн ₽** — возражение по бренду не снято, презентация 28 июля может закончиться тем же сомнением → клиент летит из другого города, риск потерять на выходе из переговорной
- **Сделка №52150 · ~6,2 млн ₽** — клиент обещала написать после изучения информации, не вышла на связь с 17.07 → без касания сделка «подвиснет»
- **Сделка №60508 · ~6,2 млн ₽** — ценовое возражение не отработано за 3 месяца, не предложены рассрочка и расчёт окупаемости → возражение возвращается в одной формулировке
- **Сделка №48308 · ~5,35 млн ₽** — презентация для коллег без участия ЛПР не приведёт к закупке → врачи впечатлятся, но не имеют полномочий

✅ Успешные действия по сделкам · 3

- **Сделка №52150 · ~6,2 млн ₽** — гибко подстроились под канал клиента, поздравили с днём рождения → сохранили связь даже после молчания
- **Сделка №40140 · ~6 млн ₽** — перезапуск «спящей» сделки: клиент сам перезвонил после 1,5 лет молчания, назначена презентация с тренерами на 2 часа
- **Сделка №48308 · ~5,35 млн ₽** — удержание 11 месяцев через постоянные точки входа, трижды снят барьер «ни к чему не обязывает» — клиент едет на презентацию

🕒 Монитор активности ПЕРИОД 7 ДНЕЙ

СОТРУДНИК	18.07	20.07	21.07	22.07	24.07	ОТКРЫТО	ИТОГ
Сотрудник №5	●	●	●	●	●	7/9	1 ч 10 мин
Руководитель	●	●	●	●	●	2/5	6 мин
Сотрудник №4	●	●	●	●	●	0/3	0 мин
Сотрудник №1	●	●	●	●	●	0/4	0 мин

● читал ● просмотрел ● заглянул ● не открывал — сильный отчёт бесполезен, если менеджер в него не заходит.

РАЗДЕЛ 4

04

Профили развития

ОТДЕЛ + СОТРУДНИК

Срез компетенций команды, **обновляется каждый день**. По каждому — общий балл, тренд и критичные зоны, над которыми надо работать, чтобы росли продажи.

Отдел продаж

командный балл 4.5

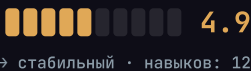
Сотрудник №1

Критичные: Фиксация договорённостей и follow-up, Работа с ценовыми возражениями, Приемственность при смене менеджера и др.



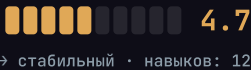
Сотрудник №2

Критичные: Работа с ЛПР



Сотрудник №3

Критичные: Знание продуктовой линейки и портфеля, Фиксация договорённостей и управление сделкой, Передача контекста при смене менеджера и др.



Зона роста

Вывод по отделу

Две сделки из сегодняшней выборки — №60508 и №56122 — объединяет одна ошибка: **отказ клиента принят как финальный, без выяснения причины**. В первом случае три месяца не спросили, с чем сравнивают, — и каждый контакт клиент возвращался с тем же «дорого». Во втором «пока нет возможности» не квалифицировали: непонятно, бюджет, сроки или неготовность обсуждать. **Правило простое: любой отказ — это точка входа, а не стена**. Один вопрос («с чем сравниваете?» или «это вопрос бюджета или сроков?») превращает «нет» в движение сделки вперёд.

РАЗДЕЛ 5

05

Дайджест для собственника

КАЖДЫЙ ДЕНЬ

Одна сводка по всей компании за день — **собственник заходит и смотрит. Отдел продаж перестаёт быть чёрным ящиком**: объективная, непредвзятая картина — где деньги, где риск, что делает команда.

Дайджест для собственника 17 июля

13

СДЕЛОК В РАБОТЕ

≈65,75 млн ₽

ОБЩАЯ СУММА

5

ГОРЯЩИХ НА ≈38,75
МЛН ₽

4

КОНТАКТА УПУЩЕНО
СЕГОДНЯ

⚠ Где деньги под риском сегодня

- **Сделка №2494 · ≈5 млн ₽** (Сотрудник №1) — клиент звонил с неизвестной темой, уходит в лизинг напрямую. Помочь определить тему и перезвонить сегодня.
- **Сделка №60330 · ≈6,2 млн ₽** (Сотрудник №3) — клиент написал «Нет» и замолчал, шаг не зафиксирован, тихо уходит к конкуренту. Звонок сегодня с открытым вопросом.
- **Сделка №35632 · ≈13 млн ₽** (Сотрудник №4) — клиент обещал перезвонить до 5-го и молчит с 17-го, конкурент предлагает дешёвое оборудование. Позвонить самой, не дожидаясь.
- **Сделка №59714 · ≈3,55 млн ₽** (Сотрудник №4) — клиент не отвечает с 6 июля. Запустить формат «звонок 10 минут без документов».

✓ Из успехов дня

- Сотрудник №1 перезапустил «спящую» сделку №40140 после 1,5 лет молчания — назначена презентация на 2 часа; удержал №48308 11 месяцев через постоянные точки входа
- Сотрудник №3 снял возражение по летней эксплуатации реальным примером — возражение ушло фактом, а не обещанием
- Сотрудник №4 после отказа клиента предложил альтернативный формат и не принял «дорого» как финал, открыв путь к расчёту окупаемости

Вывод по отделу. Системно работает приём гибкости в канале коммуникации — трое из четырёх менеджеров возвращают им клиентов. **Фокус развития — фиксация договорённостей и контрольных точек.** Правило: после каждого контакта — один конкретный следующий шаг с датой, временем и форматом. Никаких «созвонимся на неделе».

Дайджест компании за 2026-07-17.

Отдел продаж, 17 июля. В работе 13 сделок на общую сумму примерно 65 750 000 рублей. Основной объём давления — 5 горящих сделок на ≈38 750 000 рублей, где сегодняшний контакт критичен.

Четыре критических контакта упущено сегодня.

И приходит в чат Битрикса — каждый день.

Причём каждому свой срез: менеджеру — по его сделкам, руководителю — по его менеджерам, собственнику — по всему отделу.

ЧТО ДАЁТ ONEMETRIC

Отдел продаж — больше не **чёрный ящик**

Каждая сделка разобрана в день звонка. Менеджер видит, что сказать клиенту, руководитель — где деньги под риском, собственник — картину по всей компании.

Продажи — сердце бизнеса. OneMetric показывает его в реальном времени.

ai.onemetric.ru →

[Написать в Telegram](#) →