

Демо-отчёт

CallSummary — анализ звонков отдела продаж

За 24–48 часов превращаем записи звонков в понятную сводку: причины потерь, инсайты и рекомендации для роста конверсии.

Дата генерации: 23.01.2026

Звонков	Срок	Ключевых инсайтов
50	24–48 часов	7

Сводка для руководителя

Ниже — пример структуры отчёта: причины потерь, моменты для улучшения скрипта и практические рекомендации. Данные в этом PDF анонимизированы и приведены для демонстрации.

Метрики (пример)

Показатель	Значение
Конверсия в следующий шаг	18%
Частота возражений по цене	32%
Средняя длительность звонка	06:42
Доля звонков без фиксации next step	41%

Топ инсайтов (пример)

- Слишком поздно выявляются критерии выбора — клиент не чувствует, что его услышали.
- Возражение по цене чаще возникает там, где не проговорена ценность и следующий шаг.
- В 4 из 10 звонков менеджер завершает разговор без фиксации next step.

Рекомендации (пример)

- 1) В первые 2 минуты — уточнить критерии выбора (сроки, бюджет, альтернативы).
- 2) В конце каждого звонка — фиксировать следующий шаг и срок (вслух).
- 3) Добавить в скрипт короткий блок обработки возражения по цене: “что сравниваете, что важно, какие риски боитесь?”

Фрагмент расшифровки (пример)

Менеджер: Подскажите, что для вас будет ключевым при выборе решения?
Клиент: Важно уложиться в бюджет и чтобы внедрение было без риска...
Менеджер: Давайте зафиксируем следующий шаг: завтра в 12:00 созвон на 15 минут, ок?

Примечание: это демонстрационный фрагмент.