Анализ звонка 1125

Условия отбора:

Звонок ID: 1125

Звонок

Поле	Значение
Дата	26.11.2026 14:15
Сотрудник	Менеджер 1
Клиент	ООО «ДатаЦентр Сибирь»
Результат	состоялся
Длительность, с	414
Робот	Нет

Анализ

Поле	Значение
Оценка по чек-листу из 10	10.0
Содержание	ООО «ДатаЦентр Сибирь»: схема резервирования N+1 устраивает; у конкурента цена ниже на 12%. Менеджер объяснил разницу в зимнем комплекте. Техническое решение за собеседником, деньги — за финансовым директором.
Рекомендация	Хороший разговор: все пункты чек-листа выполнены.
Следующий шаг	встреча втроём в четверг в 15:00: сравнение спецификаций и стоимость владения на 5 лет
Внесён в карточку	True

Чек-лист

Критерий	Итог	Баллы из 10	Потеряно	Что сказано	Комментарий
Представился и назвал компанию	да	3.3	0.0	Алексей Борисович, добрый день! «Северный климат», отдел продаж. Удобно пару минут?	
Выяснил объект и задачу	неприменимо	не учитывается	0		Объект обсуждали в прошлых разговорах
Спросил о сроках	неприменимо	не учитывается	0		Сроки выяснены раньше
Спросил о бюджете	неприменимо	не учитывается	0		Бюджет выяснен раньше
Выяснил, кто принимает решение	да	3.3	0.0	Решение будет за вами или за финансовым директором?	

Критерий	Итог	Баллы из 10	Потеряно	Что сказано	Комментарий
Договорился о следующем шаге с датой	да	3.3	0.0	Тогда предлагаю в четверг в 15:00 короткую встречу втроём: покажу сравнение и расчёт стоимости владения на пять лет.	

База знаний

Сказано	В базе	Источник
Нет данных		

Транскрибация

Текст
Алексей Борисович, добрый день! «Северный климат», отдел продаж. Удобно пару минут? Да, добрый день. Прислал КП по прецизионным кондиционерам. Что скажете по схеме резервирования? Схема устраивает, N+1 — то, что нужно. Но предложение конкурента дешевле процентов на двенадцать. Давайте сравним спецификации: у нас фреон с зимним комплектом до минус сорока, у них — до минус двадцати. Для Сибири это важно. Справедливо, я этого не учёл. Решение буд…