Анализ звонка 230

Условия отбора:

t: 309

Звонок ID: 230

Звонок

Поле	Значение
Дата	30.10.2026 17:51
Сотрудник	Менеджер 6
Клиент	Автосалон «Мотор Плюс»
Результат	состоялся
Длительность, с	500
Робот	Нет

Анализ

Поле	Значение
Оценка по чек-листу из 10	5.0
Содержание	Автосалон «Мотор Плюс»: обсудили заявку: клиент хочет установить VRF-систему. Выяснили: объект — шоурум 900 м² и сервисная зона; решает финансовый директор. Конкретной договорённости о следующем шаге нет.
Рекомендация	Заканчивайте разговор договорённостью с датой: предложите день и время звонка или встречи.
Следующий шаг	
Внесён в карточку	False

Чек-лист

Критерий	Итог	Баллы из 10	Потеряно	Что сказано	Комментарий
Представился и назвал компанию	да	1.7	0.0	Добрый день, Павел Сергеевич! Компания «Северный климат», отдел продаж.	
Выяснил объект и задачу	да	1.7	0.0	Подскажите, что за объект и какая площадь, что уже установлено?	
Спросил о сроках	нет	1.7	1.7		Сроки не обсуждали
Спросил о бюджете	нет	1.7	1.7		О бюджете клиента не спросил
Выяснил, кто принимает решение	да	1.7	0.0	Кто у вас принимает окончательное решение?	

Критерий	Итог	Баллы из 10	Потеряно	Что сказано	Комментарий
Договорился о следующем шаге с датой	нет	1.7	1.7		Договорились без даты

База знаний

Сказано	В базе	Источник
Нет данных		

Транскрибация

Текст
Добрый день, Павел Сергеевич! Компания «Северный климат», отдел продаж. Да, помню, говорите. Вы оставляли заявку на сайте. Хочу уточнить задачу, чтобы подобрать оборудование. Да, хотим установить VRF-систему. Подскажите, что за объект и какая площадь, что уже установлено? У нас шоурум 900 м² и сервисная зона. Кто у вас принимает окончательное решение? Окончательно — финансовый директор, техническую часть смотрю я. Вы обещали расчёт ещё в понед…