Анализ звонка 529

Условия отбора:

Звонок ID: 529

Звонок

Поле	Значение
Дата	10.11.2026 15:36
Сотрудник	Менеджер 6
Клиент	Автосалон «Мотор Плюс»
Результат	состоялся
Длительность, с	373
Робот	Нет

Анализ

Поле	Значение
Оценка по чек-листу из 10	6.7
Содержание	Автосалон «Мотор Плюс»: обсудили заявку: клиент хочет установить VRF-систему. Выяснили: объект — шоурум 900 м² и сервисная зона; срок — монтаж в феврале. Договорились: проект договора к среде, звонок в среду после обеда.
Рекомендация	Спросите о бюджете: без него КП может не совпасть с ожиданиями клиента. Например: «На какую сумму ориентируетесь
Следующий шаг	проект договора к среде, звонок в среду после обеда
Внесён в карточку	True

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	да	1.7	0.0	К какому сроку нужно запустить систему?	
Спросил о бюджете	нет	1.7	1.7		О бюджете клиента не спросил
Выяснил, кто принимает решение	нет	1.7	1.7		Кто принимает решение, не выяснил

Критерий	Итог	Баллы из 10	Потеряно	Что сказано	Комментарий
Договорился о следующем шаге с датой	да	1.7	0.0	Тогда к среде подготовлю проект договора и позвоню вам в среду после обеда.	

База знаний

Сказано	В базе	Источник
Нет данных		

Транскрибация

Текст
Добрый день, Павел Сергеевич! Компания «Северный климат», отдел продаж. Да, здравствуйте. 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. К какому сроку нужно запустить систему? Объект сдаём в марте, монтаж нужен в феврале. Тогда к среде подготовлю проект договора и позвоню ва…