Журнал звонков

Условия отбора:

Стадии (ID): 3

Журнал включает звонки робота; статистика сотрудников и стадий исключает робота Софию

Стадия — нынешняя стадия сделки, к которой привязан звонок

Стадия воронки: Квалификация (Продажи)

Сводка

Показатель	Значение
Исходящие	27
Состоялись	26
Недозвоны	6
Средняя длительность, с	280

По стадиям

Стадия воронки	Всего звонков	Состоялось	Недозвоны
Холодная база (Продажи)	174	134	40
Квалификация (Продажи)	32	26	6
Расчёт и подбор (Продажи)	88	68	20
КП отправлено (Продажи)	242	176	66
Переговоры (Продажи)	151	110	41
Согласование договора (Продажи)	85	66	19
Контракт заключен (Продажи)	50	43	7
Сделка успешна (Продажи)	27	19	8
Отказ (Продажи)	16	13	3
Увели конкуренты (Продажи)	2	2	0
Архив (Продажи)	47	36	11
Заявка на сервис (Сервис)	10	9	1
Выезд инженера (Сервис)	33	27	6
Счёт выставлен (Сервис)	6	5	1
Оплачено (Сервис)	10	7	3
Контакт или компания — сделки нет	173	138	35

Стадия воронки	Всего звонков	Состоялось	Недозвоны
Итого	1146	879	267

По сотрудникам

Сотрудник	Исходящие	Состоялись	Недозвоны	Средняя длительность, с
Менеджер 1	2	2	0	460
Менеджер 2	14	16	2	318
Менеджер 3	3	2	2	184
Менеджер 4	4	3	1	168
Менеджер 5	2	2	0	342
Менеджер 6	2	1	1	122

Журнал

Дата	Сотрудник	Клиент	Стадия воронки	Результат	Длительность, с	Оценка по чек-листу	Не хватило до 10	Рекомендация	Запись	Звонок в Пульте	Карточка в CRM	Совет: сменить стадию
27.11.2026 15:47	Менеджер 2	ООО «Холод-Логистик»	Квалификация	состоялся	267	6.7	«Спросил о бюджете» −1,7; «Выяснил, кто принимает решение» −1,7	Спросите о бюджете: без него КП может не совпасть с ожиданиями клиента. Например: «На какую сумму ориентируетесь?»	Да	https://demo.ciales.ru/calls/1087/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1044/	—
27.11.2026 15:36	Менеджер 4	Фитнес-клуб «Атлет»	Квалификация	недозвон	0	—	—	—	Нет	https://demo.ciales.ru/calls/1099/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1045/	—
27.11.2026 10:00	Менеджер 4	Фитнес-клуб «Атлет»	Квалификация	состоялся	357	10.0	—	Хороший разговор: все пункты чек-листа выполнены.	Да	https://demo.ciales.ru/calls/1095/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1045/	—
26.11.2026 15:03	Менеджер 3	Отель «Набережный»	Квалификация	недозвон	0	—	—	—	Нет	https://demo.ciales.ru/calls/1050/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1041/	—

Дата	Сотрудник	Клиент	Стадия воронки	Результат	Длительность, с	Оценка по чек-листу	Не хватило до 10	Рекомендация	Запись	Звонок в Пульте	Карточка в CRM	Совет: сменить стадию
26.11.2026 13:26	Менеджер 2	ООО «Холод-Логистик»	Квалификация	состоялся	548	6.7	«Спросил о бюджете» −1,7; «Договорился о следующем шаге с датой» −1,7	Заканчивайте разговор договорённостью с датой: предложите день и время звонка или встречи.	Да	https://demo.ciales.ru/calls/1038/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1044/	—
26.11.2026 13:06	Менеджер 2	Коворкинг «Точка роста»	Квалификация	состоялся	421	5.0	«Спросил о сроках» −1,7; «Выяснил, кто принимает решение» −1,7; «Договорился о следующем шаге с датой» −1,7	Заканчивайте разговор договорённостью с датой: предложите день и время звонка или встречи.	Да	https://demo.ciales.ru/calls/1037/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1043/	—
26.11.2026 11:33	Менеджер 4	Фитнес-клуб «Атлет»	Квалификация	состоялся	9	—	—	—	Да	https://demo.ciales.ru/calls/1052/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1045/	—
26.11.2026 10:55	Менеджер 2	ООО «Холод-Логистик»	Квалификация	недозвон	0	—	—	—	Нет	https://demo.ciales.ru/calls/1035/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1044/	—
24.11.2026 17:20	Менеджер 2	Колледж связи	Квалификация	состоялся	498	6.7	«Спросил о бюджете» −1,7; «Выяснил, кто принимает решение» −1,7	Спросите о бюджете: без него КП может не совпасть с ожиданиями клиента. Например: «На какую сумму ориентируетесь?»	Да	https://demo.ciales.ru/calls/959/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1046/	—
24.11.2026 17:16	Менеджер 2	ООО «Холод-Логистик»	Квалификация	состоялся	476	6.7	«Спросил о бюджете» −1,7; «Выяснил, кто принимает решение» −1,7	Спросите о бюджете: без него КП может не совпасть с ожиданиями клиента. Например: «На какую сумму ориентируетесь?»	Да	https://demo.ciales.ru/calls/958/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1044/	—

Дата	Сотрудник	Клиент	Стадия воронки	Результат	Длительность, с	Оценка по чек-листу	Не хватило до 10	Рекомендация	Запись	Звонок в Пульте	Карточка в CRM	Совет: сменить стадию
24.11.2026 10:37	Менеджер 5	Школа № 14	Квалификация	состоялся	328	3.3	«Представился и назвал компанию» −1,7; «Спросил о сроках» −1,7; «Спросил о бюджете» −1,7; «Выяснил, кто принимает решение» −1,7	Спросите о бюджете: без него КП может не совпасть с ожиданиями клиента. Например: «На какую сумму ориентируетесь?»	Да	https://demo.cialles.ru/calls/972/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1042/	—
20.11.2026 14:43	Менеджер 5	Школа № 14	Квалификация	состоялся	356	5.0	«Представился и назвал компанию» −1,7; «Выяснил, кто принимает решение» −1,7; «Договорился о следующем шаге с датой» −1,7	Заканчивайте разговор договорённостью с датой: предложите день и время звонка или встречи.	Да	https://demo.cialles.ru/calls/885/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1042/	—
20.11.2026 13:37	Менеджер 1	Завод «ПромЛит»	Квалификация	состоялся	406	10.0	—	Хороший разговор: все пункты чек-листа выполнены.	Да	https://demo.cialles.ru/calls/858/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1040/	—
20.11.2026 11:42	Менеджер 1	Завод «ПромЛит»	Квалификация	состоялся	514	8.3	«Спросил о бюджете» −1,7	Спросите о бюджете: без него КП может не совпасть с ожиданиями клиента. Например: «На какую сумму ориентируетесь?»	Да	https://demo.cialles.ru/calls/856/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1040/	—
19.11.2026 16:06	Менеджер 2	ООО «Холод-Логистик»	Квалификация	состоялся	447	6.7	«Спросил о бюджете» −1,7; «Договорился о следующем шаге с датой» −1,7	Заканчивайте разговор договорённостью с датой: предложите день и время звонка или встречи.	Да	https://demo.cialles.ru/calls/821/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1044/	—
19.11.2026 15:24	Менеджер 2	ООО «Холод-Логистик»	Квалификация	состоялся	345	6.7	«Выяснил объект и задачу» −1,7; «Спросил о сроках» −1,7	Выясните срок запуска: от него зависят поставка оборудования и бригада монтажа.	Да	https://demo.cialles.ru/calls/820/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1044/	—

Дата	Сотрудник	Клиент	Стадия воронки	Результат	Длительность, с	Оценка по чек-листу	Не хватило до 10	Рекомендация	Запись	Звонок в Пульте	Карточка в CRM	Совет: сменить стадию
19.11.2026 13:55	Менеджер 2	ООО «Холод-Логистик»	Квалификация	состоялся	459	5.0	«Спросил о сроках» −1,7; «Спросил о бюджете» −1,7; «Выяснил, кто принимает решение» −1,7	Спросите о бюджете: без него КП может не совпасть с ожиданиями клиента. Например: «На какую сумму ориентируетесь?»	Да	https://demo.cialles.ru/calls/818/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1044/	—
19.11.2026 12:39	Менеджер 6	ООО «ЛогистикПроф»	Квалификация	состоялся	244	3.3	«Представился и назвал компанию» −1,7; «Спросил о сроках» −1,7; «Выяснил, кто принимает решение» −1,7; «Договорился о следующем шаге с датой» −1,7	Заканчивайте разговор договорённостью с датой: предложите день и время звонка или встречи.	Да	https://demo.cialles.ru/calls/848/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1038/	—
19.11.2026 12:23	Менеджер 4	Фитнес-клуб «Атлет»	Квалификация	состоялся	305	3.3	«Спросил о сроках» −1,7; «Спросил о бюджете» −1,7; «Выяснил, кто принимает решение» −1,7; «Договорился о следующем шаге с датой» −1,7	Заканчивайте разговор договорённостью с датой: предложите день и время звонка или встречи.	Да	https://demo.cialles.ru/calls/831/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1045/	—
18.11.2026 17:36	Менеджер 2	ООО «Холод-Логистик»	Квалификация	состоялся	392	10.0	—	Хороший разговор: все пункты чек-листа выполнены.	Да	https://demo.cialles.ru/calls/778/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1044/	—
18.11.2026 15:36	Менеджер 2	Коворкинг «Точка роста»	Квалификация	недозвон	0	—	—	—	Нет	https://demo.cialles.ru/calls/777/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1043/	—
17.11.2026 14:34	Менеджер 2	ООО «Холод-Логистик»	Квалификация	состоялся	521	8.3	«Договорился о следующем шаге с датой» −1,7	Заканчивайте разговор договорённостью с датой: предложите день и время звонка или встречи.	Да	https://demo.cialles.ru/calls/728/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1044/	—
17.11.2026 11:03	Менеджер 6	ООО «ЛогистикПроф»	Квалификация	недозвон	0	—	—	—	Нет	https://demo.cialles.ru/calls/755/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1038/	—

Дата	Сотрудник	Клиент	Стадия воронки	Результат	Длительность, с	Оценка по чек-листу	Не хватило до 10	Рекомендация	Запись	Звонок в Пульте	Карточка в CRM	Совет: сменить стадию
16.11.2026 16:41	Менеджер 2	Колледж связи	Квалификация	состоялся	10	—	—	—	Да	https://demo.ciales.ru/calls/686/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1046/	—
13.11.2026 10:33	Менеджер 3	Банк «Региональный», офис	Квалификация	состоялся	275	5.0	«Выяснил объект и задачу» −1,7; «Спросил о бюджете» −1,7; «Выяснил, кто принимает решение» −1,7	Спросите о бюджете: без него КП может не совпасть с ожиданиями клиента. Например: «На какую сумму ориентируетесь?»	Да	https://demo.ciales.ru/calls/642/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1039/	—
12.11.2026 13:41	Менеджер 2	Колледж связи	Квалификация	состоялся	229	10.0	—	Хороший разговор: все пункты чек-листа выполнены.	Да	https://demo.ciales.ru/calls/595/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1046/	—
10.11.2026 11:38	Менеджер 3	Отель «Набережный»	Квалификация	состоялся	460	8.3	«Выяснил объект и задачу» −1,7	Расспросите об объекте: тип помещения, площадь, что уже установлено — без этого не подобрать оборудование.	Да	https://demo.ciales.ru/calls/503/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1041/	—
09.11.2026 16:49	Менеджер 2	ООО «Холод-Логистик»	Квалификация	состоялся	214	8.3	«Выяснил, кто принимает решение» −1,7	Уточните, кто принимает решение, и предложите встречу с ним — так сделка не зависнет на согласовании.	Да	https://demo.ciales.ru/calls/458/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1044/	—
05.11.2026 16:44	Менеджер 2	ООО «Холод-Логистик»	Квалификация	состоялся	447	5.0	«Выяснил объект и задачу» −1,7; «Выяснил, кто принимает решение» −1,7; «Договорился о следующем шаге с датой» −1,7	Заканчивайте разговор договорённостью с датой: предложите день и время звонка или встречи.	Да	https://demo.ciales.ru/calls/369/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1044/	—
05.11.2026 15:14	Менеджер 3	Банк «Региональный», офис	Квалификация	недозвон	0	—	—	—	Нет	https://demo.ciales.ru/calls/373/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1039/	—

Дата	Сотрудник	Клиент	Стадия воронки	Результат	Длительность, с	Оценка по чек-листу	Не хватило до 10	Рекомендация	Запись	Звонок в Пульте	Карточка в CRM	Совет: сменить стадию
03.11.2026 11:54	Менеджер 2	Колледж связи	Квалификация	состоялся	186	10.0	—	Хороший разговор: все пункты чек-листа выполнены.	Да	https://demo.cialles.ru/calls/281/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1046/	—
30.10.2026 18:11	Менеджер 2	ООО «Холод-Логистик»	Квалификация	состоялся	255	10.0	—	Хороший разговор: все пункты чек-листа выполнены.	Да	https://demo.cialles.ru/calls/197/	https://severny-klimat.bitrix24.ru/crm/deal/details/1044/	—