REVOPS ENTERPRISE OS V18.0 | ЭКСПРЕСС-АУДИТ ОТДЕЛА ПРОДАЖ (50 ЗВОНКОВ)

Речевая ИИ-аналитика • 13 критериев B2B-аудита • Оцифровка сливов кассы без интеграции телефонии

ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ ОБРАЗЕЦ
Выборка: 50 реальных диалогов

Клиент: **ООО «ПромСнаб-Сервис»** | Ниша: **Промышленное оборудование** | Пайплайн диалогов: **14 850 000 ₽** | Менеджеров: **4 сотрудника** | Формат: **Выгрузка аудио**

🚨 ГЛАВНЫЙ ИТОГ АУДИТА: В 19 ИЗ 50 ЗВОНКОВ (38%) ВЫЯВЛЕН КРИТИЧЕСКИЙ СЛИВ СДЕЛКИ

- Сумма чека в разобранных диалогах: **14 850 000 ₽**
- Объем выручки под критическим риском срыва: **4 620 000 ₽ (31.1% от суммы переговоров)**
- Сдано чистой маржи необоснованными скидками: **410 000 ₽** (капитуляция перед «Дорого» в первые 3 мин без выяснения задач).
- Главный дефект финала диалога: **38% разговоров** отпущены фразами «вы подумайте / сами наберите» без фиксации точной даты и времени.

50	64.2 / 100	19 (38%)	4 620 000 ₽
ЗВОНКОВ ОЦИФРОВАНО	СРЕДНИЙ БАЛЛ КАЧЕСТВА	СЛИВОВ БЕЗ NEXT STEP	КАССА ПОД УГРОЗОЙ

1. РЕЙТИНГ МЕНЕДЖЕРОВ ОТДЕЛА ПРОДАЖ ПО ИТОГАМ РАЗБОРА 50 ЗВОНКОВ

Сотрудник	Звонков	Ср. балл качества	Сливов Next Step	Сдано скидками	Выручка в риске	Конверсия в шаг
1. Елена С. (Старший менеджер)	**16**	**88.5 / 100**	**1 (6%)**	**0 ₽**	**120 000 ₽**	**93.8%** 🏆
2. Дмитрий В. (Менеджер B2B)	14	**71.2 / 100**	**3 (21%)**	50 000 ₽	650 000 ₽	**78.6%**
3. Алексей К. (Менеджер)	12	**54.0 / 100**	**6 (50%)**	180 000 ₽	1 850 000 ₽	**50.0%** ⚠️
4. Михаил Т. (Стажер)	8	**41.0 / 100**	**5 (62%)**	180 000 ₽	2 000 000 ₽	**37.5%** 🚨

2. СВОДНЫЙ СРЕЗ СОБЛЮДЕНИЯ 13 СТАНДАРТОВ REVOPS НА МАССИВЕ 50 ЗВОНКОВ

Критерий B2B-аудита RevOps	Соблюдение в звонках	Статус этапа	Финансовый вывод ИИ
1. Приветствие по регламенту и представление компании	**47 из 50 (94%)**	✓ **Норма**	Регламент закреплен у всей команды
2. Квалификация клиента (ЛПР, бюджет, дедлайн)	**29 из 50 (58%)**	⚠️ **Зона риска**	В 42% КП высылается без понимания лица, принимающего решение
3. Выявление глубинного запроса и задач производства	**26 из 50 (52%)**	⚠️ **Зона риска**	Менеджеры сразу переходят к презентации цен без выявления задач
4. Презентация через ценность и экономику (ROI)	**30 из 50 (60%)**	⚠️ **Зона риска**	Слабая аргументация срока окупаемости агрегата
5. Отработка возражения «Дорого»	**7 из 25 (28%)**	❌ **КРИТИЧНО**	**В 18 диалогах — сдача 410 000 ₽ маржи скидкой без сопротивления**
6. Фиксация дедлайна и Следующего Шага (Next Step)	**31 из 50 (62%)**	❌ **КРИТИЧНО**	**В 19 звонках — слив сделок фразами «подумайте / сами наберите»**
7. Заполнение полей CRM и дисциплина задач	**27 из 50 (54%)**	⚠️ **Зона риска**	Сделки зависают в статусе «Думает» без даты перезвона

REVOPS ENTERPRISE OS V18.0 | КОНТРАСТНЫЙ РАЗБОР И ПЛАН ДЕЙСТВИЙ РОПА

Стенограммы с таймкодами • Моментальные алерты • Возврат упущенных 4 620 000 ₽

УПРАВЛЕНИЕ ВЫРУЧКОЙ
Ликвидация системных сливов

3. КОНТРАСТНЫЙ РАЗБОР ДИАЛОГОВ ИЗ ВЫБОРКИ (ЭТАЛОН VS АНТИКЕЙС)

🏆 ЭТАЛОН: Диалог #14 (Елена С.) Чек: 850 000 ₽ • 94/100

[02:40] Клиент: «Нам предлагают насос аналогичной мощности на 70 000 ₽ дешевле.»
[02:51] Елена: «Понимаю, цена важна. Но наш комплект включает усиленную муфту и гарантию сервиса за 4 часа. Давайте во вторник в 14:00 я подключу инженера в Zoom и мы покажем расчет экономии на простое.»
[03:15] Клиент: «Хорошо, давайте во вторник в 14:00.»

✓ **Итог: Сохранена маржа компании, назначена онлайн-встреча.**

🚨 АНТИКЕЙС: Диалог #31 (Алексей К.) Чек: 1 200 000 ₽ • 28/100

[03:14] Клиент: «1,2 миллиона сейчас дороговато для нашего цеха.»
[03:22] Алексей: «Ну... если дорого, мы согласуем скидку 10%. Вы подумайте тогда, а на следующей неделе созвонимся.»
[03:31] Клиент: «Хорошо, если что — мы сами наберем. До свидания.»

✗ **Итог: Сдано 120 000 ₽ маржи, сделка похоронена («сами наберем»).**

4. МОМЕНТАЛЬНЫЙ АЛЕРТ РОПУ В TELEGRAM (ДОСТАВЛЕН ЧЕРЕЗ 24 СЕК ПОСЛЕ ЗВОНКА #31)

🚨 АЛЕРТ REVOPS OS // ПЕРЕХВАТ СДЕЛКИ #31 (1 200 000 ₽)

• **Менеджер:** Алексей К. • **Клиент:** ООО «ТяжМаш» • **Статус:** Слив Next Step
• **Что произошло:** Менеджер сдал 120 000 ₽ маржи скидкой и отпустил клиента фразой «сами наберем».
• **Срочное действие РОПу:** Позвонить клиенту сегодня до 17:00, предложить спецификацию аналогов и зафиксировать онлайн-встречу в Zoom на вторник 11:00.
• **Кнопки в боте:** [Перехватить сделку] [Слушать фрагмент 03:14] [Поставить задачу в CRM]

5. ПЛАН РОПА НА 15-МИНУТНУЮ ПЛАНЕРКУ ДЛЯ ЛИКВИДАЦИИ СЛИВОВ

09:00 • Демонстрация потерь
Показать команде цифры аудита 50 звонков: 4 620 000 ₽ кассы в риске и разрыв конверсии между Еленой (93.8%) и Михаилом (37.5%).

09:15 • Разбор антикейса Алексея
Прослушать звонок #31. Ввести регламент: запрещено давать скидку без согласования РОПа и сравнительной таблицы параметров.

09:30 • Жесткий норматив Next Step
Запретить фразы «подумайте / сами наберите». Ввести стандарт: любой контакт заканчивается датой и временем в календаре.

10:00 • Масштабирование эталона Елены
Разобрать звонок #14: как легко переводить сложного клиента на демонстрацию продукта в Zoom с техническим специалистом.

6. ОЦИФРОВАННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ЭФФЕКТ УСТРАНЕНИЯ СЛИВОВ

+1 450 000 ₽	+410 000 ₽	85%	24 сек
ВОЗВРАТ КАССЫ ЗА 30 ДНЕЙ	СПАСЕННАЯ МАРЖА (БЕЗ СКИДОК)	ЦЕЛЕВОЙ NEXT STEP (БЫЛО 62%)	СКОРОСТЬ РЕАКЦИИ ИИ

Хотите получить персональный разбор 50 звонков вашей команды?
Пришлите аудиозаписи вчерашних звонков в Telegram или передайте выгрузку. Основатель RevOps OS выдаст оцифрованную карту сливов выручки (0 ₽).

TG: @dm1918 • ai-rop.ru