

CallControl AI — пример структуры отчёта

Пример структуры, не реальный клиент

Короткий вывод

Команда теряет сделки между квалификацией и демонстрацией: контекст теряется при передаче лида, а клиент повторяет один и тот же сценарий.

Потерянная выручка (Value at Risk)

Допущения для примера: 140 заявок в месяц, 20% слитых или недожатых звонков, средний чек \$300.

Расчёт: $140 \times 20\% = 28$ потерянных лидов $\times \$300 = \sim \$8,400$ в месяц потерянной выручки.

В реальном отчёте формула считается по вашему среднему контракту, количеству квалифицированных лидов и конверсии в оплату.

Доказ из звонка

| Менеджер: "Расскажите, что хотели бы посмотреть?"

| Клиент: "Мы уже подробно объяснили это на прошлом звонке."

План действий

1. Ввести шаблон передачи лида между ролями.
2. Заменить обзор продукта на демонстрацию вокруг сценария клиента.
3. Добавить оценку качества следующего шага.

Это пример структуры отчёта, не реальный клиент. Полный отчёт строится на ваших звонках, цитатах и цифрах.

<https://t.me/manukianartur1997>