

CallControl AI — приклад структури звіту

Приклад структури, не реальний клієнт

Короткий висновок

EdTech-школа втрачає гроші на першому діагностичному дзвінку: ціна звучить до цінності, а наступний крок не фіксується.

Втрачена виручка (Value at Risk)

Припущення для прикладу: 140 заявок на місяць, 20% злитих або недотиснутих дзвінків, середній чек \$300.

Розрахунок: $140 \times 20\% = 28$ втрачених лідів $\times \$300 = \sim \$8,400$ на місяць втраченої виручки.

У реальному звіті формула рахується за вашими заявками, конверсією і середнім чеком.

Доказ із дзвінка

М-2: "У нас курс коштує 14,500 грн."

Клієнт: "Зрозуміло, я подумаю."

План дій

30 днів: виправити діагностику потреби і наступний крок.

60 днів: тренувати слабкі патерни по менеджерах.

90 днів: перевірити повторний зріз.

Це приклад структури звіту, не реальний клієнт. Повний звіт будується на ваших дзвінках, цитатах і цифрах.

<https://t.me/manukianartur1997>