

СОБСТВЕННИК

Пульс недели

AI-контроль качества продаж

Cheko Demo

07.09.2026 — 13.09.2026

Выручка

261 500 ₹

По данным CRM

Оценено диалогов

121

ОКК

64 / 100

Критические диалоги

9

Покрытие

95%

01 / ОТЧЁТ

Результаты продаж

Показатель	Значение
Выигранные сделки	41
Проигранные сделки	7
Открытые сделки	7
Потери по сделкам CRM	42 400 ₹

02 / ОТЧЁТ

Упущенная выручка

Составляющая	Сумма	Источник
Клиенты без покупки и без сделки	188 448 ₽	Оценка по среднему чеку
Проигранные сделки	42 400 ₽	Суммы сделок CRM
Итого по доступным данным	230 848 ₽	Включает оценку

03 / ОТЧЁТ

Итог периода

Показывает снижение результата и стабильный низкий балл качества: 64/100 против 65/100 ранее.

Фиксирует оценочное упущение 188 448 ₽ по 32 клиентам из-за ошибок обработки диалогов. Учитывает проигранные сделки на 42 400 ₽, включая 21 600 ₽ из-за сроков доставки.

Указывает на недостаточную стандартизацию обработки жалоб, подбора и обоснования ценности, а также на критичные нарушения коммуникации. Требуется проверка процесса контроля диалогов и отработки причин отказов.

04 / ОТЧЁТ

Рекомендации

Введи обязательный алгоритм работы с жалобами и негативом с проверкой результата в каждом диалоге.

Закрепи стандарт подбора и обоснования рекомендации с контролем соответствия запросу и структуры подборки.

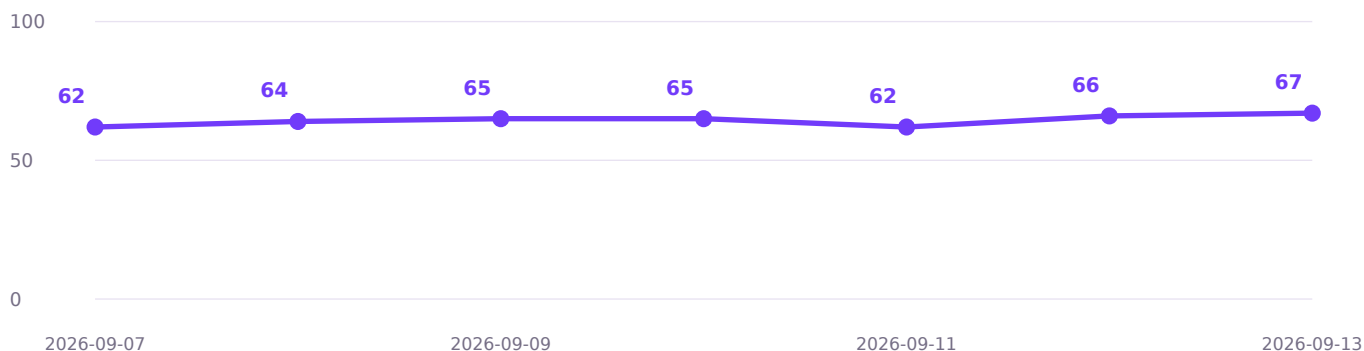
Проверь информирование о сроках доставки и запрети давление, грубость и искажение информации в переписке.

Потребуй к следующему отчёту разбор 9 критичных диалогов и план устранения нарушений по каждому типу флага.

Проверь выполнение стандартов по 32 диалогам с оценочным упущением 188 448 ₽ и связь отказов со сроками доставки.

05 / ОТЧЁТ

Динамика качества



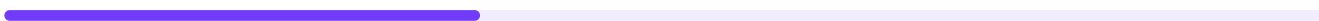
06 / ОТЧЁТ

Качество по критериям

Работа с жалобой или негативом

36

Оценок: 1



Сбор обратной связи и перевод позитива в публичный отзыв

52

Оценок: 39



Качество по критериям

Соответствие подборки запросу

61

Оценок: 113



Структура подборки

62

Оценок: 113



Обоснование рекомендации и ценности

62

Оценок: 113



Согласование существенной замены

62

Оценок: 14



Использование истории повторного клиента

63

Оценок: 13



Визуальная презентация и фотографии

63

Оценок: 113



Альтернатива при отсутствии

63

Оценок: 43



Полнота контекста покупки

64

Оценок: 121



Уместная допродажа

64

Оценок: 74



Качество по критериям

Перевод к следующему шагу

64

Оценок: 93



Попытка закрытия сделки

64

Оценок: 93



Фото готовой композиции до отправки

64

Оценок: 52



Понимание запроса и отсутствие повторных вопросов

65

Оценок: 121



Отработка возражений

65

Оценок: 71



Прозрачность полной стоимости

65

Оценок: 69



Сценарий сюрприза и анонимности

65

Оценок: 16



Статусы исполнения и проактивность при задержке

65

Оценок: 52



Достоверность, честность и непротиворечивость информации

65

Оценок: 121



Качество по критериям

Повторный контакт после паузы: срок и качество

66

Оценок: 51



Договорённость о следующем контакте при «я подумаю»

66

Оценок: 51



Резюме заказа перед оплатой

66

Оценок: 69



Полнота данных заказа

66

Оценок: 69



Скорость отправки ссылки или реквизитов на оплату

66

Оценок: 69



Подтверждение оплаты и следующий шаг

66

Оценок: 69



Работа на опережение

66

Оценок: 121



Качество коммуникации: тон, эмпатия, ясность и грамотность

68

Оценок: 121



Скорость первичного ответа

72

Оценок: 121



06 / ОТЧЁТ · ПРОДОЛЖЕНИЕ

Качество по критериям

Скорость ответов в активном диалоге

77

Оценок: 121



07 / ОТЧЁТ

Сравнение с предыдущим периодом

Показатель	Было	Сейчас
ОКК	65 / 100	64 / 100
Диалоги	162	121
Критические	25	9

08 / ОТЧЁТ

Критические сигналы

Причина	Количество
Сознательный обман клиента	2
Грубость или оскорбление клиента	1
Давление после прямой просьбы не писать	1