



НЕЙРОПУЛЬС

НЕЙРОПУЛЬС

**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ
ДЛЯ АНАЛИЗА ЗВОНКОВ И РОСТА ПРОДАЖ**

АНАЛИЗ ЗВОНКОВ. ГЛУБОКАЯ АНАЛИТИКА. РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ.

НЕЙРОПУЛЬС — это интеллектуальный модуль для бизнеса, который анализирует звонки менеджеров, структурирует диалоги и выдает понятные рекомендации



ЧТО СКРЫВАЕТСЯ В ЗВОНКАХ КЛИЕНТОВ?

1/ **Потери** на этапе общения

2/ **Непонимание** потребностей клиента

3/ Неотработанные **возражения**

4/ **Слабая** обратная связь

5/ **Отсутствие** связи между маркетингом и продажами

ЧТО ДЕЛАЕТ НЕЙРОПУЛЬС?

1

АНАЛИЗ ЗВОНКОВ

анализирует звонки менеджеров, структурирует диалоги и выдает понятные рекомендации.

2

ГЛУБОКАЯ АНАЛИТИКА

Глубокая аналитика по продажам, маркетингу, ассортименту и логистике

Продажи
Ассортимент
Продвижение

3

РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Маркетинг
Логистика
Обучение

КАК РАБОТАЕТ НЕЙРОПУЛЬС?

ШАГ 1

**БЫСТРАЯ
ИНТЕГРАЦИЯ
С ВАШЕЙ
CRM ИЛИ ВАТС**

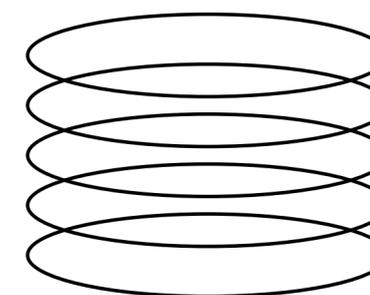
ШАГ 2

**РАСШИФРОВКА
И АНАЛИТИКА
КАЖДОГО
ЗВОНКА**

НейроПульт использует передовые алгоритмы для точной расшифровки и глубокого анализа каждого звонка, выявляя ключевые моменты и скрытые инсайты.

ШАГ 3

**ЗАПИСЬ
КОНТРОЛЬНЫХ
ТОЧЕК
РАЗГОВОРА
В ТАБЛИЦУ**





НЕЙРОПУЛЬС

2025

ЗНАКОМЬТЕСЬ ИВАН*

**ЖИВЁТ В ТЕЛЕГРАМ,
ГОВОРIT КАК СВОЙ,
АНАЛИЗИРУЕТ КАК НЕЙРОСЕТЬ.**

* **ИВАН** – Интеллектуальный **В**сесторонний **А**нализатор **Н**ейросетевой

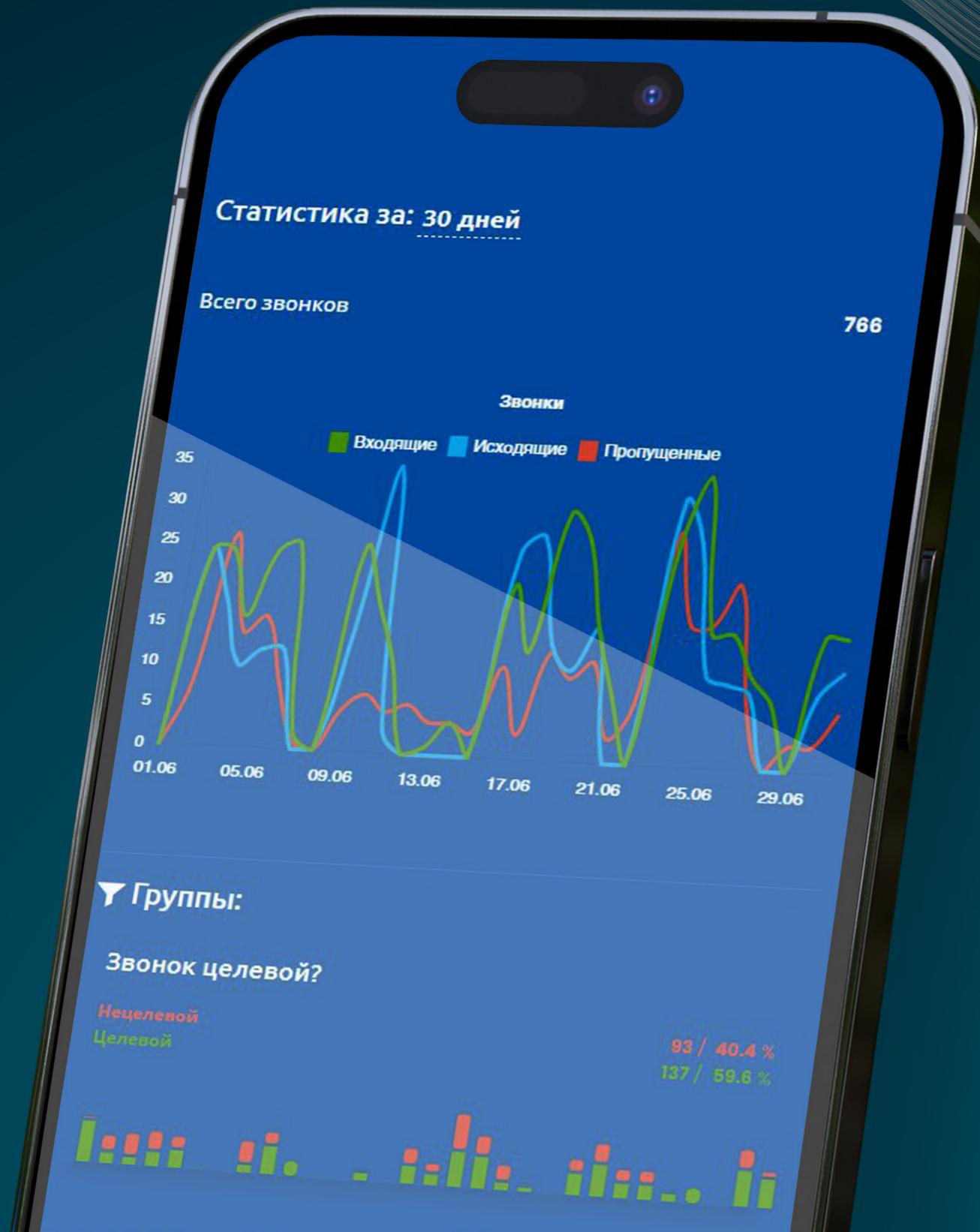


НЕЙРОПУЛЬС

2025

ИВАН ПОКАЖЕТ ДИНАМИКУ В УДОБНОМ ОТЧЁТЕ

ПОКАЗАТЕЛИ ОТДЕЛОВ
ОНЛАЙН У ВАС В ТЕЛЕГРАМЕ



ИВАН ПРИШЛЕТ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ МЕНЕДЖЕРОВ В CRM ИЛИ TELEGRAM

РЕЗЮМЕ ЗВОНКА

Краткое изложение основных моментов каждого разговора

ТОЧКИ РОСТА В РАЗГОВОРЕ

Выявление областей для улучшения навыков общения

УВЕЛИЧЕНИЕ ВЕРОЯТНОСТИ ПРОДАЖИ

Советы по повышению конверсии звонков в продажи

ДАЛЬНЕЙШИЕ ШАГИ

Рекомендации по последующим действиям после звонка

ИВАН ПРИШЛЕТ В TELEGRAM РЕКОММЕНДАЦИИ ДЛЯ РУКОВОДСТВА

Маркетинг

Продажи

Логистика

Продвижение

Ассортимент

Обучение

Ключевые выводы по входящим звонкам

Период: последние 2 недели
Источник: анализ целевых звонков, обработанных менеджерами

1. Маркетинг и портрет клиента

- Клиенты стали более профессиональными: большинство звонков — от проектных клиентов, ЛПР, дизайнеров.
- Повысился интерес к проектной комплектации и готовым решениям "под ключ".
- Частные клиенты всё ещё активны, но чаще уходят при отсутствии понятной информации на сайте и неготовности менеджера.

Требования аудитории:

- наличие товара или аналога;
- точные сроки поставки;
- возможность посмотреть материалы;
- чёткое понимание, чем занимается ARDO.

Проблема: сайт и коммуникация не соответствуют ожиданиям — неясно, что именно мы предлагаем.

2. Продвижение и ожидания клиентов

- Большинство клиентов уверены, что товар есть в наличии, потому что "видели в рекламе".
- Возникают вопросы: "Вы завод?", "Где посмотреть?", "Вы производите или перепродаёте?"
- Низкое совпадение ожиданий с тем, что происходит в разговоре: нет уверенной презентации компании и продукта.

Рекомендации:

- Обновить сайт: упростить позиционирование, визуализировать ассортимент.
- В рекламе делать упор на:
 - наличие,
 - готовые комплектации,
 - скорость реакции.

Работа отдела продаж

- Сильные менеджеры демонстрируют высокий CSI (8–10), ведут клиента по этапам.
- Однако в большинстве разговоров нет структуры:
 - не представляются;
 - не задают вопросов;
 - не предлагают аналоги;
 - не фиксируют следующий шаг.

Критическая точка: потеря клиента происходит в момент "этого нет" — и ничего не задолжено взамен.

Потенциал возврата:

0–40% клиентов можно вернуть, если:

- перезвонить с готовым предложением;
- выслать КП/альтернативу;
- обозначить следующий шаг.

Ассортимент

- Чаще всего упоминаются: керамогранит, мозаика, сантехника.
- Бренды: GESSI, GSI, Atlas Concorde.
- Клиентам важны: наличие, срок поставки, возможность подбора.

Проблема: альтернативы не предлагаются → клиент уходит.

Рекомендации:

- Визуализировать "в наличии" на сайте.
- Продвигать альтернативы к топ-брендам.
- Добавить фильтр "получить за 3 дня".

Логистика

Ожидания клиентов:

- Быстрая поставка.
- Понимание сроков сразу на этапе первого контакта.

Рекомендации:

- Сделать блок на сайте: "Что можно получить за 3 дня".

КОМУ ПОЛЕЗЕН НЕЙРОПУЛЬС ?

РУКОВОДИТЕЛЯМ

точная картина происходящего
и данные для решений

МЕНЕДЖЕРАМ

обратная связь по разговору,
рост эффективности

МАРКЕТОЛОГАМ

понимание, как воспринимается
реклама и офферы, анализ
поведения клиентов, данные для
гипотез

ОТДЕЛУ АССОРТИМЕНТА

статистика запросов,
характеристики продукта,
важные для клиента

АНАЛИТИКАМ

чистые данные, готовые к работе
и визуализации

ОТДЕЛУ ЛОГИСТИКИ

точки роста

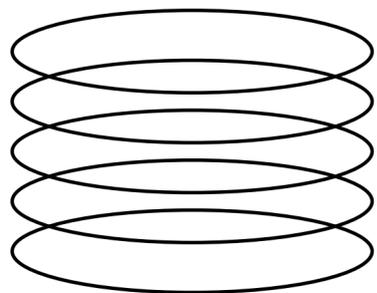


РЕЗУЛЬТАТЫ

1

РОСТ
КОНВЕРСИИ
ЗВОНКОВ В
ПРОДАЖИ

2



УЛУЧШЕНИЕ
КЛИЕНТСКОГО
СЕРВИСА

3

ОПТИМИЗАЦИЯ
РАБОТЫ ОТДЕЛОВ
ПРОДАЖ,
МАРКЕТИНГА И
ЛОГИСТИКИ

4

ПРИНЯТИЕ
УПРАВЛЕНЧЕСКИХ
РЕШЕНИЙ НА
ОСНОВЕ ДАННЫХ



КАК НЕЙРОПУЛЬС ВЛИЯЕТ НА РЕАЛЬНЫЕ БИЗНЕС ПОКАЗАТЕЛИ

Доказанная эффективность:
кейсы компаний из разных отраслей



ИВАН

ИВАН НАУЧИЛ ПРОДАВАТЬ:

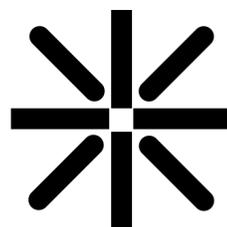
+31%

выручки благодаря правильной
презентации продукта
(интернет-магазин)

ПРОБЛЕМА

- Менеджеры не следовали структуре продаж, не умели преподносить ценность.
- Большая доля «пустых» звонков — фокус только на скидках.
- Руководство не понимало, где утекают лиды.

РЕШЕНИЕ



- Проанализировано 100% звонков, выявлены слабые места.
- ИВАН дал персональные рекомендации по структуре переговоров.
- На основе успешных разговоров внедрили «золотой стандарт» презентации продукта.

РЕЗУЛЬТАТ

БЫЛО

2 760 звонков в месяц × 11% × 65 000 ₹
= 19 734 000 ₹

СТАЛО

2 760 звонков × 14.5% × 65 000 ₹
= 26 013 000 ₹

РОСТ

+6 279 000 ₹ в месяц (+31.8%)



НЕЙРОПУЛЬС

КАК РЕКОМЕНДАЦИИ ИВАНА УВЕЛИЧИЛИ ПРОДАЖИ

+28%

SaaS-компания

ПРОБЛЕМА

- 40% звонков не доходили до сделки — неотработанные возражения, отсутствие структуры.
- Скрипты не работали: менеджеры использовали их формально.
- Руководство не понимало, кто из сотрудников «тянет воронку вниз».

РЕШЕНИЕ

- Проанализировано 100% звонков
- Дана пошаговая обратная связь от ИВАНА: где менеджер упустил клиента, что сказать иначе.
- Построен рейтинг эффективности менеджеров + обучение на лучших звонках.
- Произведена интеграция с CRM: всё видно по каждой сделке.

РЕЗУЛЬТАТ

БЫЛО

500 звонков × 18% × 50 000 ₽
= 4 500 000 ₽

СТАЛО

500 звонков × 23% × 50 000 ₽
= 5 750 000 ₽

РОСТ

+1 250 000 ₽ в месяц (+28%)

КАК ИВАН ПОМОГ ВЕРНУТЬ КЛИЕНТОВ

И УСКОРИТЬ
ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ

-22%

к циклу сделки

+34%

повторных продаж
(логистическая компания)

ПРОБЛЕМА

- Долгий цикл сделки: в среднем 18 дней.
- Более 80% клиентов не возвращались повторно.
- Отдел продаж не знал, почему теряются потенциальные контракты.

РЕШЕНИЕ

- ИВАН показал, где клиенты «застревают» в переговорах.
- Сформированы автоотчёты с рекомендациями: когда и как возвращать клиента в цикл.
- Организованы повторные касания: ИВАН формирует поводы для возврата на основе диалогов.

РЕЗУЛЬТАТ

Повторные продажи;

БЫЛО

18% от 300 сделок × 80 000 ₹
= 4 320 000 ₹

СТАЛО

24% от 300 сделок × 80 000 ₹
= 5 760 000 ₹

РОСТ

+1 440 000 ₹ в месяц (+34%)

ДОПОЛНИТЕЛЬНО

цикл сделки сократился
с 18 до 14 дней (-22%)



НЕЙРОПУЛЬС

КАК ИВАН ПРИМИРИЛ МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ

— И УВЕЛИЧИЛ КОНВЕРСИЮ

ПРОБЛЕМА

ВНУТРЕННИЙ КОНФЛИКТ МЕЖДУ ОТДЕЛАМИ

- Продажи обвиняли маркетинг в том, что лиды некачественные.
- Маркетинг считал, что менеджеры не умеют обрабатывать заявки.
- Обе стороны теряли время и бюджеты, не решая сути.

РЕШЕНИЕ

- ИВАН показал: большая часть лидов действительно была «тёплыми», но срыв происходил в разговоре.
- Расшифровка звонков выявила типовые ошибки: игнор потребностей, слабая аргументация.
- Менеджерам предложены конкретные улучшения: фразы, логика, структура разговора.
- Маркетинг получил доказательства, что лиды работают при правильной обработке.
- Отправка руководству карты проблем воронки в Telegram.

РЕЗУЛЬТАТ

Конверсия выросла с 10% до 16,2%

При 1 500 лидах и среднем чеке 300 000 ₽

БЫЛО

$1500 \times 10\% \times 300\ 000$
= 45 000 000 ₽

СТАЛО

$1500 \times 16.2\% \times 300\ 000$
= 72 900 000 ₽

РОСТ

+27 900 000 ₽ в месяц (+62%)

ТАРИФЫ ЕДИНОРАЗОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Аналитика первичных звонков по стандартным вопросам
Техническая интеграция, поддержка, обучение

90 000 Р

Аналитика первичных звонков по индивидуальным вопросам

140 000 Р

Аналитика всех звонков по стандартным вопросам

150 000 Р

Аналитика всех звонков по индивидуальным вопросам

250 000 Р

Еженедельные отчёты руководителю в Телеграм

20 000 Р

Еженедельные отчёты руководителю в Телеграм
с расширенным пулом вопросов

70 000 Р

Онлайн-дашборд по стандартным показателям

50 000 Р

Онлайн-дашборд по индивидуальным показателям

250 000 Р

Рекомендации менеджерам по продажам в Телеграм
(до 5 менеджеров)

10 000 Р

Рекомендации менеджерам по продажам в CRM

20 000 Р

Рекомендации менеджерам по продажам в Телеграм
(до 6-15 менеджеров)

20 000 Р

Рекомендации менеджерам по продажам в Телеграм
(от 16 менеджеров)

30 000 Р

Уведомления руководителю о срыве сделки и
разговоре на повышенных тонах

50 000 Р

ТАРИФЫ

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ПЛАТЕЖИ

Количество минут в месяц	1000	5000	10 000	30 000	70 000	от 120 000
Цена минуты	15 Р	7 Р	5 Р	4.5 Р	4 Р	индивидуальный тариф
Стоимость	15000 Р	35000 Р	50 000 Р	135 000 Р	280 000 Р	
Еженедельные отчёты руководителю в Телеграм	5000 Р	5000 Р	5 000 Р	7 000 Р	7 000 Р	
Онлайн-дашборд	5000 Р	5000 Р	5 000 Р	7 000 Р	7 000 Р	
Рекомендации менеджерам по продажам в Телеграм	5000 Р	5000 Р	5 000 Р	10 000 Р	10 000 Р	
Уведомления руководителю о срыве сделки и разговоре в повышенных тонах	5000 Р	5000 Р	5 000 Р	10 000 Р	10 000 Р	
Индивидуальный менеджер (техническая поддержка по телефону, корректировки и добавление вопросов)	20 000 Р	20 000 Р	20 000 Р	20 000 Р	20 000 Р	

ГОТОВЫ ПОПРОБОВАТЬ?

СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ И НАЧНИТЕ
УЛУЧШАТЬ ПРОДАЖИ УЖЕ СЕЙЧАС!



НЕЙРОПУЛЬС



+7 (903) 713 99 13



@NEUROIVAN



+7 (903) 713 99 13