



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**

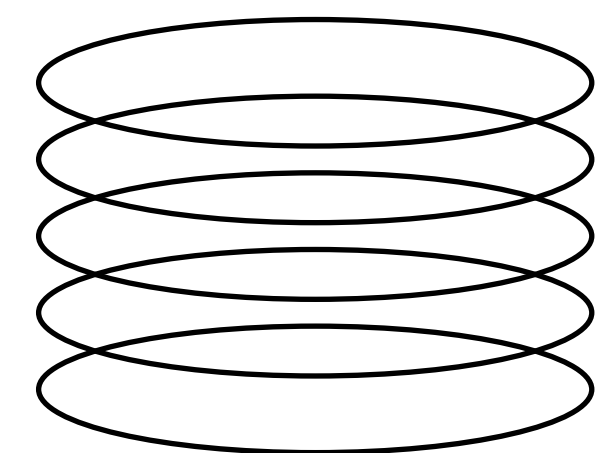
ШАГ 2

**РАСШИФРОВКА
И АНАЛИТИКА
КАЖДОГО
ЗВОНКА**

НейроПультс 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**



КОНТРОЛЬНЫЕ ТОЧКИ РАЗГОВОРА

№	Клиент	Имя	Пол	Дата рождения	Адрес	Бренд	Модель	Комплекты	Категория	Менеджер продаж	Менеджер сервис	Менеджер услуги	Менеджер запчасти	Менеджер обучение	Менеджер доставка	Менеджер монтаж	Менеджер настройка	Менеджер ремонт	Менеджер эвакуация	Менеджер хранение	Менеджер аренда	Менеджер установка	Менеджер демонтаж	Менеджер вывоз	Менеджер утилизация	Менеджер хранение	Менеджер ремонт	Менеджер эвакуация	Менеджер хранение	Менеджер аренда	Менеджер установка	Менеджер демонтаж	Менеджер вывоз	Менеджер утилизация	Общая оценка (успешность)	Комментарий					
																																					Статус				
1	Иванов	Иван	М	1980-01-15	Москва, ул. Ленина, 10	Эльза	Модель X-100	2 комплекта	Категория А	Менеджер А	Менеджер Б	Менеджер В	Менеджер Г	Менеджер Д	Менеджер Е	Менеджер Ж	Менеджер З	Менеджер И	Менеджер К	Менеджер Л	Менеджер М	Менеджер Н	Менеджер О	Менеджер П	Менеджер Р	Менеджер С	Менеджер Т	Менеджер У	Менеджер Ф	Менеджер Х	Менеджер Ц	Менеджер Ч	Менеджер Ш	Менеджер Щ	Менеджер Ъ	Менеджер Ы	Менеджер Э	Менеджер Ю	Менеджер Я	95	Успешно выполнено
2	Петров	Петр	М	1985-03-22	СПб, пр. Невский, 45	Эльза	Модель X-100	1 комплект	Категория Б	Менеджер А	Менеджер Б	Менеджер В	Менеджер Г	Менеджер Д	Менеджер Е	Менеджер Ж	Менеджер З	Менеджер И	Менеджер К	Менеджер Л	Менеджер М	Менеджер Н	Менеджер О	Менеджер П	Менеджер Р	Менеджер С	Менеджер Т	Менеджер У	Менеджер Ф	Менеджер Х	Менеджер Ц	Менеджер Ч	Менеджер Ш	Менеджер Щ	Менеджер Ъ	Менеджер Ы	Менеджер Э	Менеджер Ю	Менеджер Я	85	Некоторые детали отсутствуют
3	Сидоров	Сидор	М	1978-05-10	Казань, ул. Советская, 12	Эльза	Модель X-100	3 комплекта	Категория А	Менеджер А	Менеджер Б	Менеджер В	Менеджер Г	Менеджер Д	Менеджер Е	Менеджер Ж	Менеджер З	Менеджер И	Менеджер К	Менеджер Л	Менеджер М	Менеджер Н	Менеджер О	Менеджер П	Менеджер Р	Менеджер С	Менеджер Т	Менеджер У	Менеджер Ф	Менеджер Х	Менеджер Ц	Менеджер Ч	Менеджер Ш	Менеджер Щ	Менеджер Ъ	Менеджер Ы	Менеджер Э	Менеджер Ю	Менеджер Я	90	Всё выполнено
4	Клиент	Имя	Пол	Дата рождения	Адрес	Бренд	Модель	Комплекты	Категория	Менеджер продаж	Менеджер сервис	Менеджер услуги	Менеджер запчасти	Менеджер обучение	Менеджер доставка	Менеджер монтаж	Менеджер настройка	Менеджер ремонт	Менеджер эвакуация	Менеджер хранение	Менеджер аренда	Менеджер установка	Менеджер демонтаж	Менеджер вывоз	Менеджер утилизация	Менеджер хранение	Менеджер ремонт	Менеджер эвакуация	Менеджер хранение	Менеджер аренда	Менеджер установка	Менеджер демонтаж	Менеджер вывоз	Менеджер утилизация	Общая оценка (успешность)	Комментарий					

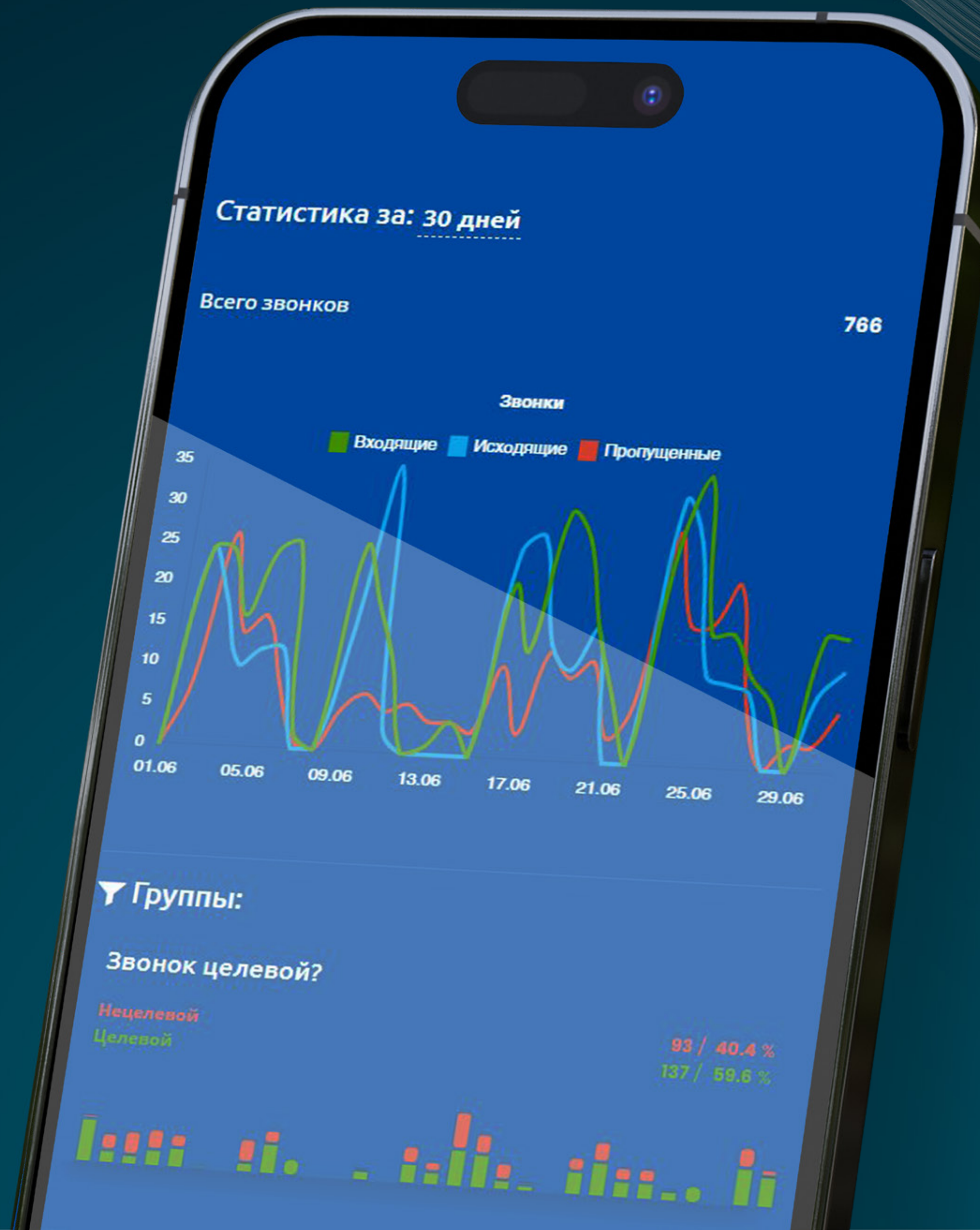
ЗНАКОМЬТЕСЬ ИВАН*

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

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

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 вложено 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

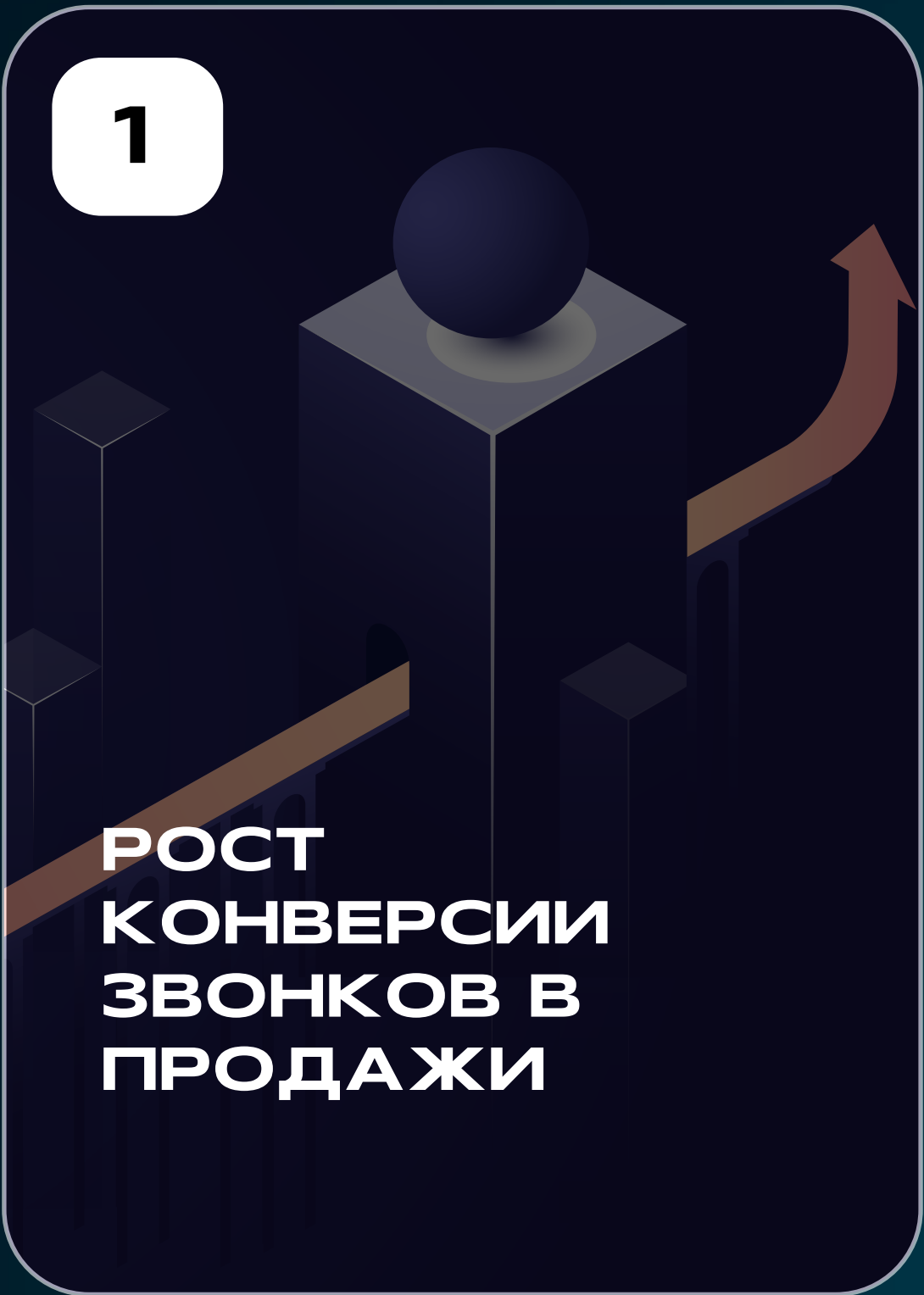
чистые данные, готовые к работе
и визуализации

ОТДЕЛУ ЛОГИСТИКИ

точки роста

РЕЗУЛЬТАТЫ

1



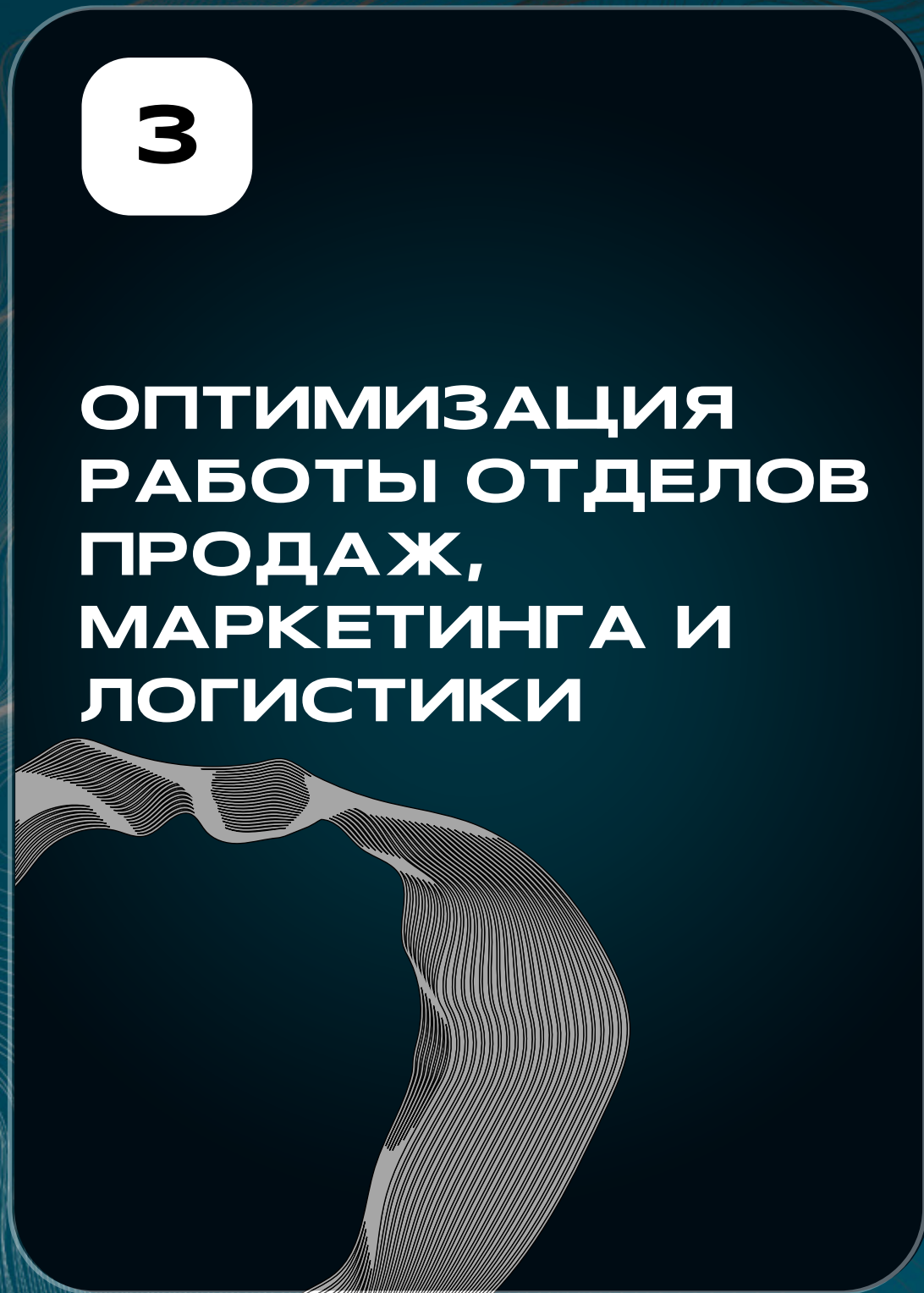
РОСТ
КОНВЕРСИИ
ЗВОНКОВ В
ПРОДАЖИ

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:

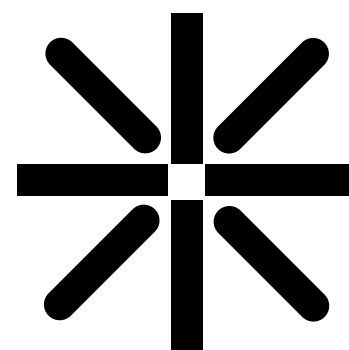
+31%

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%)



НейроПультс

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%)

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%)

ГОТОВЫ ПОПРОБОВАТЬ?

СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ И НАЧНИТЕ
УЛУЧШАТЬ ПРОДАЖИ УЖЕ СЕЙЧАС!



 +7 (903) 713 99 13

 @NEUROIVAN

 +7 (903) 713 99 13