



ОКК

AI-контроль качества звонков и продаж.

Для коммерческих директоров и РОПов девелоперских компаний.

100% звонков

причина у каждого провала

внедрение ~1 месяц

AI разбирает каждый звонок и показывает, где отдел теряет лиды и конверсию.

КРАТКО

СУТЬ →

AI-разбор 100% звонков отдела продаж девелопера.

Каждый разговор превращается в причину провала или подтверждение нормы. Без выборок и без прослушивания раз за разом.

ДЛЯ КОГО

отделы продаж

девелоперских компаний, ведущих
новостройки через свои отделы и
партнёров

ЧТО СЧИТАЕМ

100% звонков

без выборок, с указанием конкретной
причины каждой потери

ЗАМЕНЯЕТ

~5 часов

ручного прослушивания выборки — 15
минутами утреннего разбора по дашборду

Между цифрами воронки и причинами потерь — слепая зона.

ЧТО ВИДНО В ОТЧЁТАХ

- Лиды, звонки, показы, брони.
- Конверсия по этапам воронки.
- Итог месяца по проектам и очередям.

Итоговые цифры — без причин.

ЧТО ОСТАЁТСЯ НЕВИДИМЫМ

- Причина провала конкретного звонка.
- Кто из менеджеров сливает обращения.
- Не зафиксирован следующий шаг и показ.
- Бюджет и потребность выяснены нестабильно.

ОКК переводит отдел от метрик — к конкретному звонку и менеджеру.

Ручной контроль **не масштабируется.**

ЧТО ПРОИСХОДИТ СЕЙЧАС

**54 звонка демо-периода
≈ 5,5 часов прослушивания.**

РОП слушает выборку — выборка даёт фрагментарную картину.

Проблемы повторяются, но не превращаются в управленческие действия.

** Данные демо-стенда ОКК, июль 2026*

НУЖЕН ИНСТРУМЕНТ, КОТОРЫЙ

- анализирует 100% звонков, а не выборку;
- сам показывает критичные отклонения;
- ведёт от метрики к конкретному разговору.

Четыре шага от звонка до управленческого решения.

Система встраивается в существующий контур продаж — процессы остаются вашими.



Продукт вырос из практики девелоперского бизнеса: внутри — метрики, которыми реально управляют продажи новостроек.

Два уровня управления **в одном интерфейсе.**

Коммерческий директор

- Общая картина по отделу и проектам.
- Причины потерь в показ и бронь.
- Основания для управленческих решений.

СТРАТЕГИЯ • СРЕЗ ПО ПРОЕКТАМ • СРЕЗ ПО ПЕРИОДУ

Руководитель отдела продаж

- Проблемные менеджеры — поимённо.
- Звонки на разбор находятся за минуты.
- Материал для обучения и контроля команды.

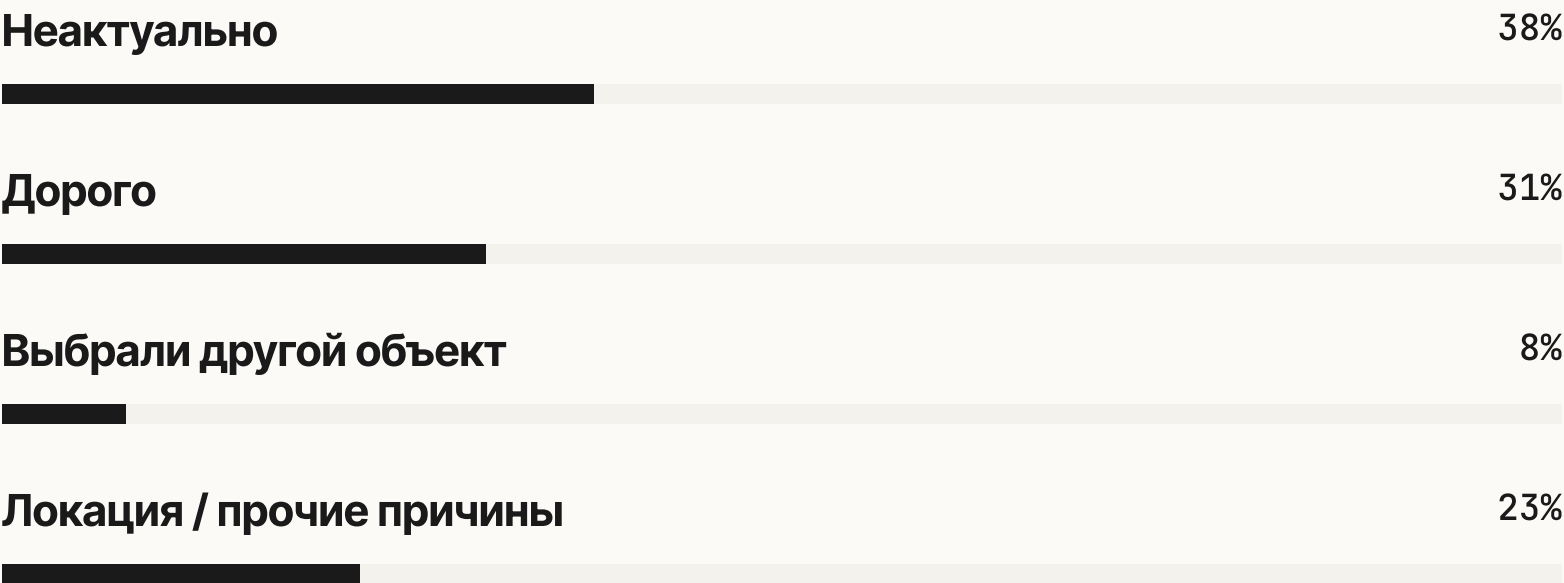
ОПЕРАТИВНО • ПОИМЁННО • НА УТРО

Не «плохой звонок», а конкретная причина провала.

ПРИЧИНЫ ПЛОХИХ ЗВОНКОВ · 30 ЗВОНКОВ*



ПРИЧИНЫ ОТКАЗОВ КЛИЕНТОВ · 13 СДЕЛОК*



Слева — ошибки команды, справа — рынок.
Система разделяет их — и каждая управляется отдельно.

* Данные демо-стенда ОКК (девелоперская демо-среда, июль 2026)

35 параметров анализа — конструктор для любой аналитики.

Каждый звонок и каждая сделка размечаются по 35 параметрам в 6 смысловых группах — из них строится любой дашборд под задачу.

01 · ЧЕК-ЛИСТ ЗВОНКА

7 параметров

7

потребность · бюджет · ЛПР ·
возражение · следующий шаг

02 · ГОЛОСОВЫЕ НАРУШЕНИЯ

6 параметров

6

долгие паузы · запрещённые фразы ·
мат · токсичность

03 · ПРИЧИНЫ ПРОВАЛОВ

6 параметров

6

шаг не зафиксирован · пробел в скрипте ·
дорого · неактуально

04 · МЕТАДААННЫЕ ЗВОНКА

6

6

тип записи · воронка · источник · оценка

05 · КОНТЕКСТНЫЕ AI-ТЕГИ

5

5

этап · качество · интерес · возражение ·
фича

06 · КОНТРОЛЬ ОТКАЗОВ

5

5

без причины · без разговора · без follow-up

Не пять готовых отчётов, а **растущий конструктор данных**: на боевых внедрениях модель глубже, чем на демо.

** демо-стенд – 35 параметров в 6 группах · боевой клиент – 44 группы параметров в 9 категориях данных*

Что меняется **для коммерческого блока.**

100%

звонков под контролем.
Не выборка — весь массив.

15 минут

утреннего разбора по дашборду
вместо часов прослушивания.

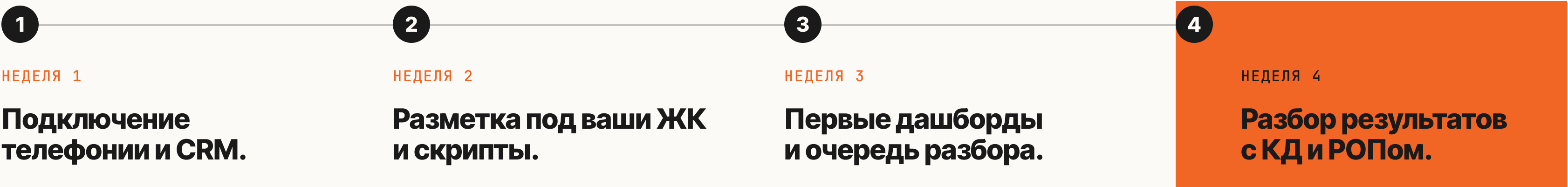
Причина

и доказательство из речи
у каждого провала.

- Дисциплина по этапам звонка растёт от недели к неделе.
- Обучение становится адресным — по реальным ошибкам каждого менеджера.

Хаос коммуникации превращается в управляемый процесс — **с метриками, причинами и ответственными.**

Пилот за 4 недели, без перестройки процессов.



ЧТО ВЫ ПОЛУЧИТЕ НА ВЫХОДЕ

- Реальная доля первых звонков с зафиксированным следующим шагом.
- Топ-3 причины потерь по вашим проектам.
- Поимённая карта команды: лидеры и зоны риска.

ЧТО НУЖНО ОТ ВАС

- Доступ к телефонии и CRM.
- 1 час РОПа в неделю.
- Решение по итогам — за вами.

Покажем, где ваш отдел продаж теряет деньги.

Внедрение

от 350 000 ₽

Разовая настройка под ваши процессы
и скрипты.

Подписка

от базового
пакета минут

Ежемесячно. Зависит от объёма звонков.

Локальный контур

считаем
индивидуально

Под требования безопасности и 152-ФЗ.

КАК МЫ НАЧИНАЕМ РАБОТУ

Демо



Пилот



Внедрение

Демонстрация и пилот — на ваших данных и скриптах. Длительность пилота — 4 недели.