



● КЕЙС ОТДЕЛА ПРОДАЖ

Как автоматический контроль продаж может дать **7 млн ₽** дополнительной прибыли в месяц на воронке 100 млн ₽

Факт кейса: +35% к эффективности воронки. На воронке 100 млн ₽ это 35 млн ₽ денежного эффекта по прямому расчёту; при марже 20% — 7 млн ₽ дополнительной прибыли.



ОТДЕЛ
КОНТРОЛЯ
КАЧЕСТВА

Сделка не должна пропасть только потому, что кто-то забыл следующий шаг.

+35%

рост эффективности по кейсу

100 млн ₽

месячная воронка в примере

≈35 млн ₽

денежный эффект прямого пересчёта

01 / ТОЧКА А → ПРАВИЛО

Из устного требования — в проверяемое правило CRM

Клиент показал на скриншотах CRM, что именно хочет контролировать. Задача команды — перевести это из «я хочу видеть вот это» в формальные правила.

На входе

Устные требования руководителя, скриншоты карточек и этапов CRM, примеры сделок, которые нельзя терять.

На выходе

Правила контроля, триггеры нарушения, уведомления менеджеру и РОПу, измеримая связь с конверсией.

Контроль начинается с определения: что считается нормой, что нарушением и что система делает дальше.

02 / ВНЕДРЕНИЕ

Как внедряли систему

01

Собрали требования

Поля, сроки, статусы и действия, которые важны руководителю.

02

Описали процесс

Зафиксировали норму и нарушение на каждом этапе.

03

Согласовали ТЗ

Перевели бизнес-язык в правила CRM и сценарии уведомлений.

04

Включили контроль

CRM отслеживает просрочки, брошенные сделки и отсутствие следующего шага.

05

Подключили ответственность

При нарушении в курсе и менеджер, и РОП.



03 / КОНТРОЛИРУЕМЫЕ ТОЧКИ

Что именно контролирует система

Следующий шаг

У сделки должно быть конкретное действие и срок.

Просроченные задачи

Звонок, письмо или встреча не выполнены вовремя.

Зависшие сделки

Карточка слишком долго находится на этапе без движения.

Брошенные лиды

После первого контакта нет повторной попытки.

Причина отказа

Отказ должен быть объяснимым и зафиксированным.

Факт контакта

Проверяется, состоялось ли реальное действие по клиенту.

04 / РЕАКЦИЯ СИСТЕМЫ

При нарушении система возвращает сделку в работу

Нарушение →

Автодействие →

Менеджер →

РОП при необходимости

Просрочена задача

Открыть задачу заново или поставить новую «Связаться с клиентом».

Нет следующего шага

Добавить обязательное действие и срок.

Контакт не подтверждён

Проверить разговор, переписку или зафиксированный результат.

Сделка закрыта в отказ

Проверить причину и спорные случаи вернуть на разбор.

Контроль по исключениям: РОП видит не все карточки подряд, а сделки, где уже возник риск потери денег.

05 / ИИ-КОНТРОЛЬ

ИИ-контроль коммуникаций: после разговора следующий шаг не теряется

Краткий итог разговора

В карточке остаётся суть диалога, а не только факт звонка.

Оценка по правилам

Проверяем, состоялся ли содержательный контакт и выполнены ли обязательные элементы.

Следующая задача

По регламенту создаётся follow-up со сроком.

Разбор проигранных сделок

ИИ помогает находить спорные отказы и причины потерь.

**Событие в CRM → проверка правила → действие
→ уведомление → контроль результата.**



06 / РЕЗУЛЬТАТ

Результат: конверсия / эффективность воронки выросла на 35%

До

РОП узнаёт о проблеме после просрочки или уже потерянной сделки. Нарушение может остаться внутри карточки.

После

Если задача просрочена или сделка брошена, это сразу видят менеджер и РОП. Проблема возвращается в работу.

ФАКТ КЕЙСА

+35% к эффективности воронки

Рост достигнут за счёт лучшей отработки существующего потока, без покупки дополнительных лидов.

07 / ДЕНЬГИ

Как перевести +35% в деньги и прибыль

**Денежный эффект при воронке 100 млн
₽**

≈35 млн ₽

100 млн ₽ × 35% ≈ 35 млн ₽ в месяц.

ПРИБЫЛЬ

**Доп. прибыль = денежный эффект ×
маржинальность.**

При марже 20%: 35 млн ₽ × 20% = 7 млн ₽ дополнительной прибыли. Это пример расчёта, а не отдельный факт кейса.

Фактический эффект зависит от структуры воронки и от того, какая часть роста эффективности превращается в оплату.

08 / КОМУ ПОДХОДИТ

Где контроль особенно дорог в случае ошибки

Застройщики

Дорогой лид, несколько касаний, показы и длинный цикл сделки.

Медицина

Запись, переносы, повторные визиты и пропущенные обращения.

Производства / B2B / опт

Крупные заказы, follow-up, КП, договоры и повторные касания.

Онлайн-образование

Большой поток лидов, дозвон, оплаты и повторные попытки.

Чем дороже лид и длиннее цикл сделки, тем дороже забытая задача.

4 признака, что автоматический контроль стоит считать

- ✓ Есть CRM и отдел продаж, где сделки проходят несколько этапов.
- ✓ Повторяются просрочки, забытые follow-up или сделки без следующего шага.
- ✓ Стоимость лида или сделки достаточно высока, чтобы потеря была заметна в рублях.
- ✓ Есть метрика до/после: конверсия, доходимость, скорость реакции или объём продаж.

Окупаемость = дополнительная прибыль от сохранённых сделок – стоимость системы контроля.

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Посчитать, сколько денег теряется из-за ручного контроля

Для старта нужны скриншоты CRM, 2–3 примера зависших или потерянных сделок и текущие конверсии по этапам.



Записаться на диагностику в Мелион

Разберём CRM, точки потерь и варианты автоматического контроля.

[ЗАПИСАТЬСЯ НА ДИАГНОСТИКУ](#)

На выходе: карта рисков, правила контроля и модель денежного эффекта.