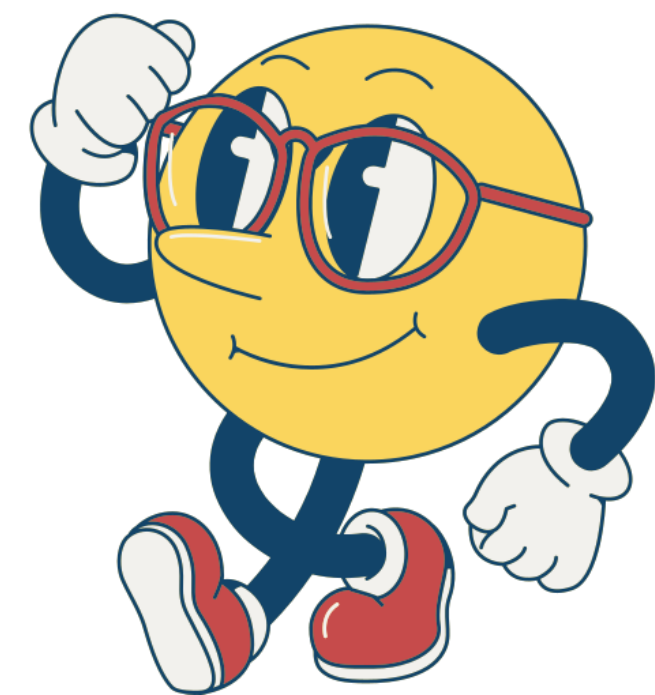


2024

Как ИИ помогает в продажах





-
- Топ 50 команд по миру по рейтингу KPMG
 - Работа как внутри застройщика, так и консалтинг
 - Советник по стратегии и цифровой трансформации
 - Экс зам. вице.президента по цифровизации и коммерции AVA
 - Бизнес Ангел
 - Партнер Duga Digital
 - Создаем метаверс для девелоперов и не только

О грустном

- Цена лида растет
- Конкуренция тоже
- Кадровый голод во всех направлениях
- Рост зарплат линейных сотрудников
- Дорогие деньги

The screenshot displays a CRM interface with a left sidebar containing various filters and a main content area on the right. The main area shows a deal status: "Сделка закрыта и не реализована 25.07.2024, Шарафутдинова [REDACTED]". Below this, a call log entry is highlighted with a red box and an arrow pointing to the "Пропала потребность" status in the sidebar. The call log entry reads: "Вчера 14:06 Входящий звонок от: 79177849714 кому: Шарафутдинова Ильмира Р... Входящий звонок 00:33 [Прослушать] [Скачать] ← В звонке клиент спросил адрес компании, чтобы приехать". The sidebar filter for "целевые закрытие" is set to "пропала потребность".

Сделка закрыта и не реализована 25.07.2024, Шарафутдинова [REDACTED]

Вчера

Вчера Создание: 2 события [Развернуть](#)

Вчера 14:06 МегаФон 2.0 Для поля «Название» установлено значение «79177849714, входящий успешный»

Вчера 14:06 МегаФон 2.0 Для поля «Source phone» установлено значение «+79177849714»

Вчера 14:06 Входящий звонок от: 79177849714 кому: Шарафутдинова Ильмира Р... Входящий звонок 00:33 [Прослушать](#) [Скачать](#) ← В звонке клиент спросил адрес компании, чтобы приехать

Разговор состоялся

Вчера 14:06 МегаФон 2.0 Для поля «Телефон» установлено значение «+79177849714» [79177849714, входящий...](#)

Вчера 14:06 МегаФон 2.0 Для поля «Source phone» установлено значение «+79869787000» [79177849714, входящий...](#)

Вчера 14:22 • Шарафутдинова Ильмира Р... Назначен ответственный: Шарафутдинова Ильмира Рифовна

Вчера 14:22 • Шарафутдинова Ильмира Р... Назначен ответственный: Шарафутдинова Ильмира Рифовна [79177849714, входящий...](#)

Вчера 14:22 • Шарафутдинова Ильмира Р... Для поля «целевые закрытие» установлено значение «пропала потребность»

Вчера 14:22 • Шарафутдинова Ильмира Р... Новый этап: ГК Кирилл Холдинг [Закрыто и не р...](#) из [Неразобранное](#)

Нет запланированных задач, рекомендуем [добавить](#) Участников: 0

[Примечание:](#) введите текст



Phonix

Система автоматического анализа звонков:

Система автоматически транскрибирует звонки (переводит в текст разговор между оператором и клиентом), извлекает параметры объекта обсуждения, целевой интерес клиента, производит анализ диалога по метрикам, выделяет ошибки оператора. Также сервис агрегирует данные, полученные на уровне отдельных звонков, формируя статистику, выделяя ключевые моменты и визуализируя найденные инсайды в данных и обучает модель

Сценарии использования:

оценка эффективности работников колл-центра (подсветка ошибок, соответствие скрипту);
анализ скрипта продаж на основе истории взаимодействий;
ранжирование лидов по вероятности совершения сделки;
передача данных в CRM для дальнейшего использования;
поиск точек роста на основе глубокой аналитики;

Устройство:

Перевод аудио в текст работает на основе SOTA моделей транскрибации (Text-to-Speech). Анализ текстовых данных реализован с помощью больших языковых моделей (LLM) с использованием few-shot-learning. Внешние данные в контекст добавлялись с помощью RAG. Последующая обработка и выделение ключевых моментов осуществлялась с помощью вероятностных моделей.

Скачать таблицу

статус	имя	кол-во комнат	предложенные локации	выбранная локация	Все предложенные ЖК	выбранный ЖК	время покупки, мес.	является ли агентом
<input type="checkbox"/> целевой	Владимир	2	['юго-запад Москвы', 'МЦД Щербинка', 'Бутовский лесопарк', 'парк Южная Бутова']	юго-запад Москвы	['Ульянские луга']	Никольский Луган	3	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> целевой	Ольга	2	['северо-восток Москвы', 'район Свиблово']	северо-восток Москвы	['Афи Тауэр']	Афитаур	3	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> нецелевой	Эльмира	1	['центр', 'запад', 'Комсомольская', 'Кераменка']	Комсомольская	['Диалог']	Диалог	3	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> нецелевой	Анна	2	['Москва, северо-западный административный округ, район Щуки']	Москва, северо-западный административный округ, район Щуки	['Буинский квартал']	Театральный квартал	2	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/> нецелевой	Лариса	2	['Новая Москва']	Новая Москва	['Новые Ватутинки']	Новая Ватутинка	3	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> целевой	Инна	3	['Москва, район Щукино']	Москва, район Щукино	['Буинский квартал']	Театральный квартал	3	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> нецелевой	Инна	3	['Минская', 'Ломоносовский проспект', 'Раменки', 'Матвеевский лес']		['Минские холмы', 'Афи Тауэр']	Минские холмы	3	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> целевой	Куаныш	2	['север Москвы', 'Речной вокзал']	Речной вокзал	['Столарьево парк']	Фестиваль Парк	3	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> целевой	Куаныш	2	['север Москвы', 'Речной вокзал']	север Москвы	['Столарьево парк']	Фестиваль Парк	3	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> целевой	Руслан		['Москва, район Чукино']		['Буинский квартал']		3	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> целевой	Константин		['северо-восток Москвы', 'район Свиблово']	северо-восток Москвы	['Афи Тауэр']	АСI Tower	3	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> нецелевой	Полина	1	['Стрелка', 'площадь Ильича', 'Римская', 'Авиамоторная']		['Символ']	Символ		<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> нецелевой	Дмитрий				['Символ']		3	<input type="checkbox"/>

D Filters

B Columns

▶ 0:00 / 4:50

◀ ⋮

статус: нецелевой

имя: Лариса

кол-во комнат: 2.0

предложенные локации: ['Новая Москва']

выбранная локация: Новая Москва

Все предложенные ЖК: ['Новые Ватутинки']

выбранный ЖК: Новая Ватутинка

время покупки, мес.: 3.0

является ли агентом: False

цена, млн.: 15.0

заинтересованность: 7

причины интереса: Клиент выразил интерес к предложению, детали удовлетворяют его критериям, и он готов рассмотреть покупку при условии продажи своей квартиры. Однако, окончательное решение зависит от продажи текущей недвижимости, что снижает вероятность немедленного завершения сделки.

первый ли звонок в агенство: True

уровень номинальной заинтересованности: 2.0

планирует покупку в ближайшие 3 месяца: False

уровень ожиданий клиента: 2.0

является риелтором: False

gender: Ж

O: Да, Мариса, здравствуйте. Меня зовут Анастасия. Хочу предложить вам рассмотреть жилой комплекс. Удобно сейчас здесь пообщаться?

K: Да.

O: Хочу предложить вам рассмотреть жилой комплекс, который называется Новая Ватутинка. Рассматривали их ранее?

K: Нет. Сюда не знакомо. Мне кажется, это где-то на востоке, что ли, или где-то.

O: Нет-нет. Это у нас юго-запад. Давайте расскажу. Жилой комплекс Новая Ватутинка расположен в Новой Москве, 12 километров от МКАД, дальше всего минут на автомобиле от метро Ольхово и метро Коммунарка. Но также в 2025 году на территорию района начнется проезд метро Кедрово и метро Десна. 15-20 минут от МКАД это. Рассмотрите такое расположение?

K: Рассмотрим.

O: Вы рассматриваете двухкомнатную квартиру?

K: Да.

O: Могу предложить вам несколько вариантов. Смотрите, есть дома, которые уже сданы. Есть срок сдачи 24-й год, первый квартал, и первый квартал 25-го года. Озвучить все цены?

K: У меня, знаете, в приоритете такая застройка редкая и низкие этажи домов. Вот там и здесь в Ватутинках такое вот условие.

O: Так, низкие этажи. Вы имеете в виду квартиры на низком этаже?

K: Нет, я имею в виду малоэтажный дом.

O: Так, что же я вам тогда скажу? Сколько этажей дома хватает?

K: Да, и застройки.

O: Так, застройщик CJ3.1. Вы за последние 3 месяца общались с этим застройщиком?

K: Вообще даже не слышала о таком.

O: Смотрите, этажность комплексов очень много, поэтому этажность от 8 до 14 этажей.

K: Угу, я поняла, поняла.

O: Так, давайте тогда озвучим цены. У нас все квартиры реализуются с отделкой. Вот, например, есть дома, которые сданы. Двухкомнатные от 62 и 67 квадратных метров от 13 миллионов рублей. Если рассмотреть первый квартал 24-го, то двухкомнатные от 65...

K: 25-го, наверное, да?

O: Нет, 24-го. А первый квартал уже закончился, 24-го.

K: Да, ну у них вот так вот написано. Первый квартал 24-го, да. Там выдача ключей через полгода считается. Поэтому они вот пишут. Значит, двухкомнатные от 63 и 88 квадратных метров от 15 миллионов 500 тысяч рублей. Если рассмотреть первый квартал 25-го года, также с отделкой, двухкомнатные от 64 и 1 квадратный метр от 12 миллионов 900 тысяч рублей. Какого варианта вы рассмотрите? Или можете несколько рассмотреть?

K: Нет, ну интересно. Просто интересно, что за отделка вообще. Там надо все посмотреть.

O: Да, конечно. Лариса, я вас могу соединить напрямую на менеджера офиса продаж в СССР Стройком-1. Он расскажет более детально про все возможные варианты и предложения. И в дальнейшем будет вашим личным помощником. Удобно будет сейчас?

K: Благодарю. Обязательно.

O: Так, Лариса, еще хотела добавить. То, что Новые Восточники вообще являются одним из крупнейших районов на территории Новой Москвы. Также в районе не просто строятся дома, школы, детские сады, поликлиники.

Также задача района обеспечить новоселов привычной москвичам максимально комфортной городской инфраструктурой. И также в Новых Восточниках работают уже две школы, четыре детских сада и поликлиника. И в проекте храм, революционный, медицинские и торговые центры.

K: Поняла.

O: Лариса, подскажите, вы для себя рассматриваете недвижимость, правильно понимаю?

K: Да, для себя. И покупку квартиры в ближайшие три месяца планируете приобрести, если подберете подходящий вариант?

K: Ну, я думаю, что до конца года все равно не получится.

Общие выводы Звонки Сравнить группы ЖК **Анализ ошибок операторов** ConsultGPT

Блок "Приветствие". Кол-во ошибок: 99/301

Блок "Выявление потребностей". Кол-во ошибок: 116/301

Блок "Презентация проекта". Кол-во ошибок: 216/301

Блок "Работа с возражениями". Кол-во ошибок: 6/301

Блок "Коммуникация". Кол-во ошибок: 518/301

Не поздоровался	Не Уточнил, удобно ли говорить	Не узнал имя клиента	Не узнал время покупки	не узнал агент ли	Не узнал, общался ли с застройщиком	Не спросил, готов поехать на встречу	Не проговорил расположение ЖК	Не назвал стоимость	Не проговорил преимущества ЖК	Не проявил лояльность к клиенту	Не назвал время диалога с менеджером
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Транскрибирует звонок: Преобразует голос в текст, делая разговоры доступными для анализа

Анализирует текст по наличию/отсутствию заранее определенных слов/формулировок: Помогает выявить соответствие разговора установленным стандартам

Оценивает звонки/сотрудников по чек-листам: Использует заранее заданные критерии для оценки, что может не учитывать контекст и нюансы общения

Анализирует контекст звонка

Дает рекомендации: конкретные советы по улучшению общения и обслуживания на основе анализа всей истории разговоров

Обращается к базам знаний: связывает содержание разговора с внутренней информацией компании

Проверяет знания менеджеров и обучает: идентифицирует пробелы в знаниях и предлагает обучающие материалы для их устранения

Различает голос, манеру речи и настроение: распознает эмоциональное состояние клиента, адаптируя стратегию общения для достижения лучших результатов

CONSULTGPT

Примеры персонализированных предложений на основе данных:

1. Виктор:

- Интересуется: Новые жилые комплексы в юго-востоке Москвы, 2-комнатные квартиры.
- Рекомендация: Отправить информацию о комплексе "Символ" и других новостройках в юго-востоке Москвы, предлагая детальные планы, цены и этапы строительства.

2. Вадим:

- Интересуется: Комплекс "Симба" в юго-востоке Москвы, 2-комнатные квартиры.
- Рекомендация: Предложить персонализированное предложение по комплексу "Симба" с акцентом на подходящие планировки и текущие акции.

3. Екатерина:

- Интересуется: Новые жилые комплексы в северо-западе Москвы, 2-комнатные квартиры.
- Рекомендация: Отправить информацию о комплексе "Примавера" и других новостройках в северо-западе Москвы, предлагая детальные планы, цены и этапы строительства.

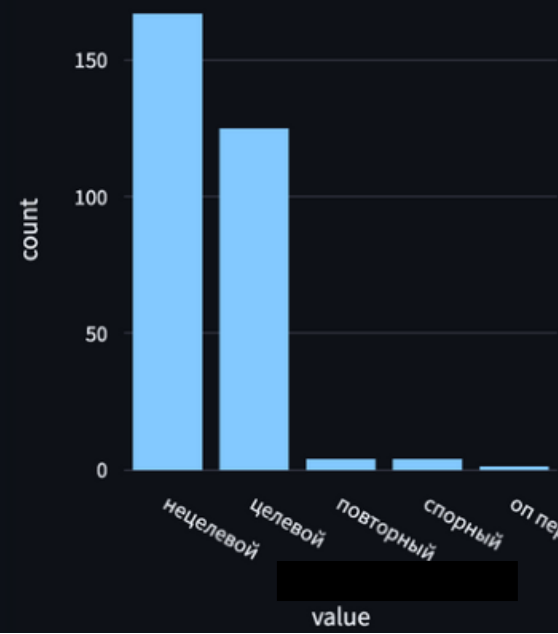
4. Олег:

- Интересуется: Комплекс "Союз" в районе Ботанический сад, 2-комнатные квартиры.
- Рекомендация: Предложить персонализированное предложение по комплексу "Союз" с акцентом на подходящие планировки и текущие акции.

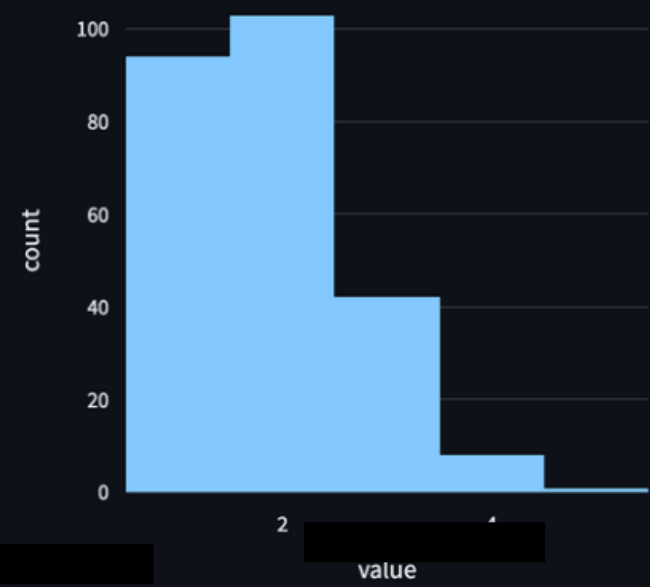
Заключение

Следуя этим рекомендациям, можно значительно повысить конверсию среди клиентов, планирующих покупку квартиры в ближайшее время. Важно учитывать индивидуальные предпочтения клиентов и предоставлять им максимально релевантную и оперативную информацию.

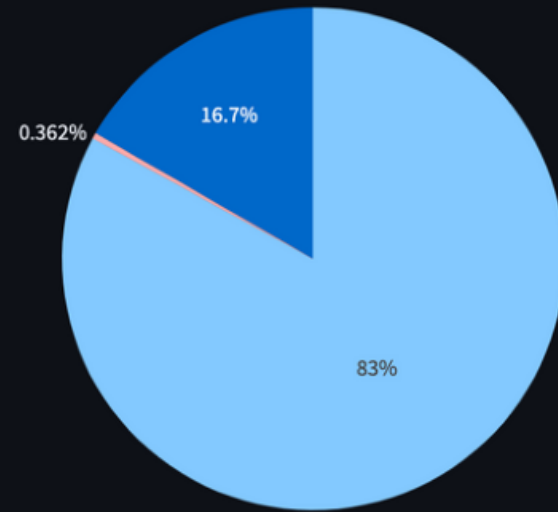
Распределение статусов звонков



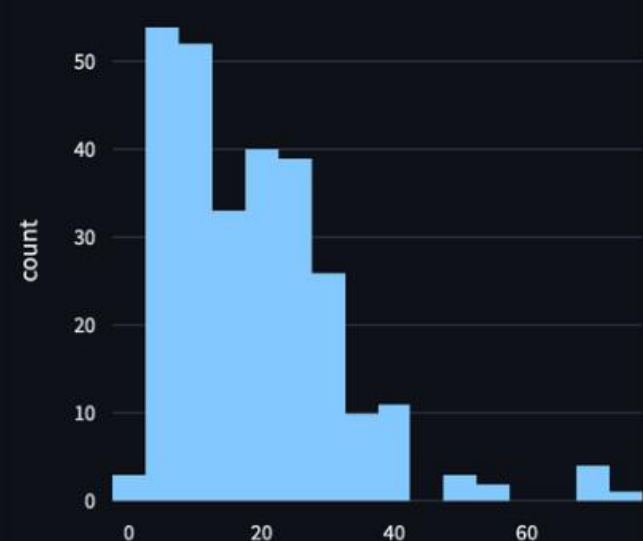
Распределение интересующих кол-ва комнат



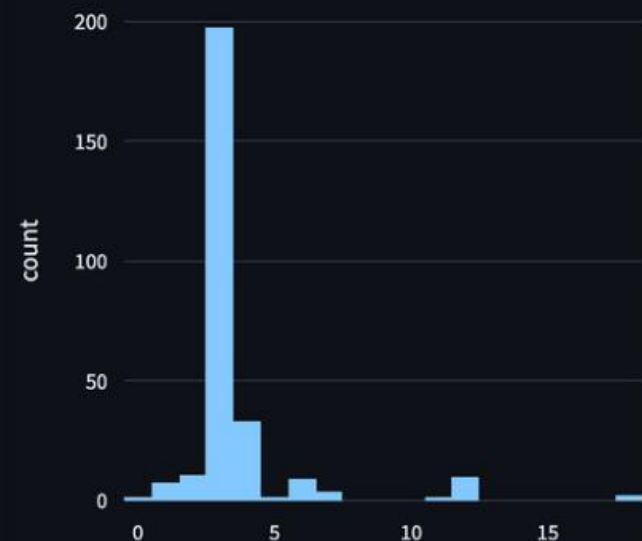
Заинтересованность клиента



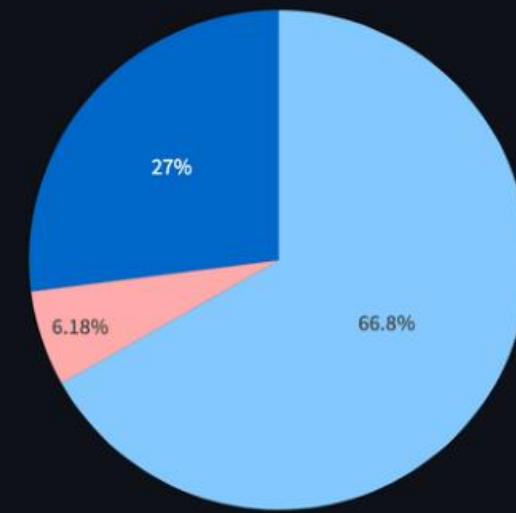
Распределение интересующих цен, млн. руб.



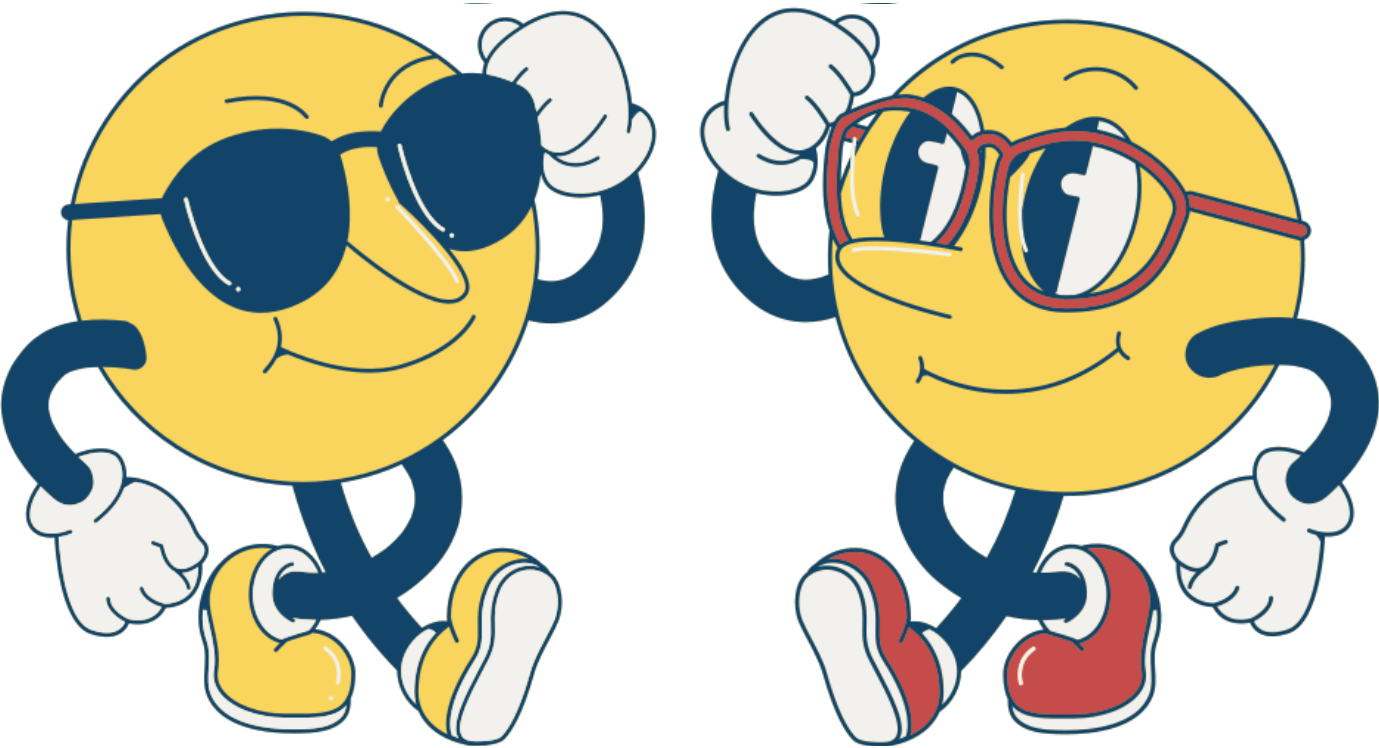
Через сколько планируется покупка, месяц



Уровень удовлетворения запросов клиента



Для кого:



- Контакт-Центры
анализ общения с клиентами и оценка качества обслуживания
- Отделы продаж
понимание потребностей клиентов, оптимизация скриптов
- Офисы продаж
обучение на примерах успешных переговоров и частых ошибок
- Везде, где есть голосовые данные
службы поддержки, отделы назначения встреч, обратная связь от клиентов

AI Manager

цифровой аватар,
который расскажет о
ваших планировках,
комплексу и
компании, а так же
проконсультируют
агентов

КВАРТИРА №1 73.6 м²



3 ТИП
А КОРПУС
20 ЭТАЖ
3 КОМНАТЫ
CLASSIC ТИП ПЛАНИРОВКИ

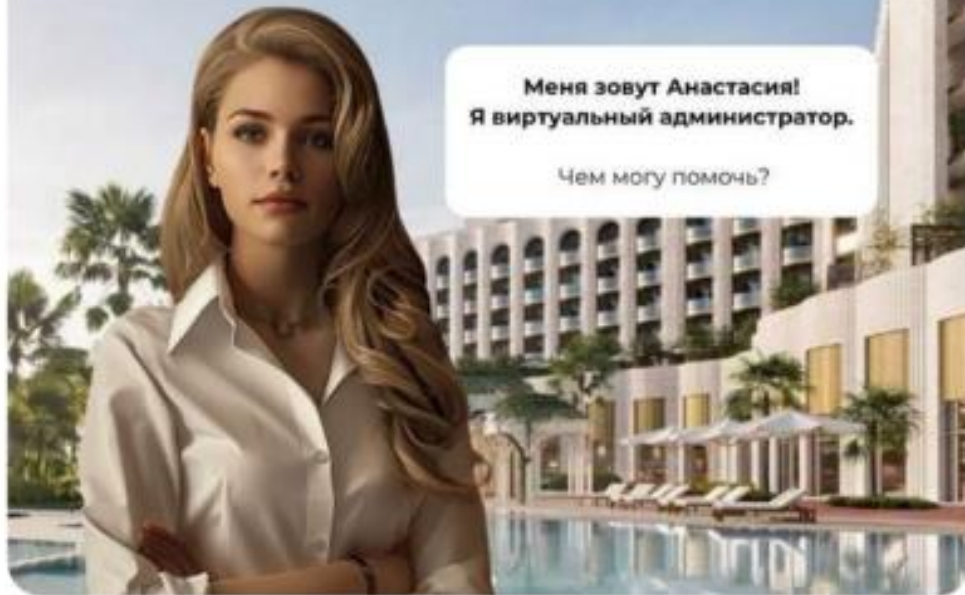
СТОИМОСТЬ:
34 958 511 ₺

8 (495) 165-72-45 КУУСИНЕНА 21 WWW.INDY-TOWER.RU **INDY***



ЦИФРОВЫЕ КОНСУЛЬТАНТЫ ПОД ЛЮБЫЕ ЗАДАЧИ

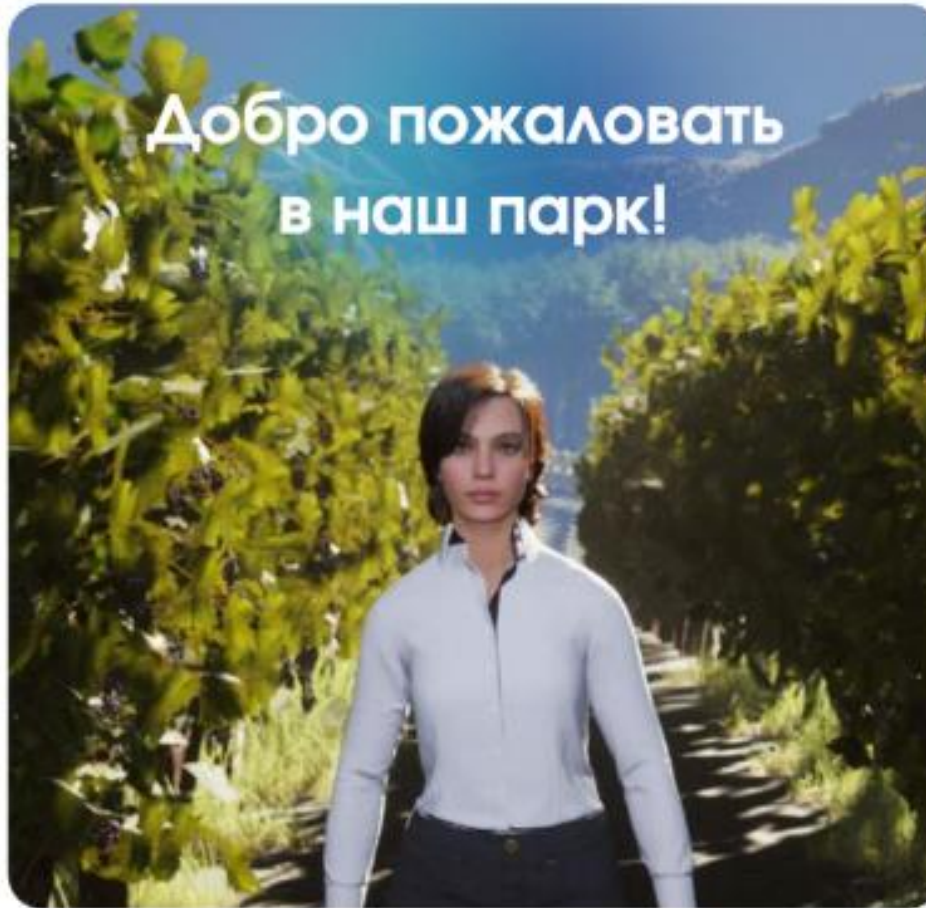
Добро пожаловать
в наш отель!



ЦИФРОВОЙ АДМИНИСТРАТОР

Для подбора отеля, а также
регистрации и заселения

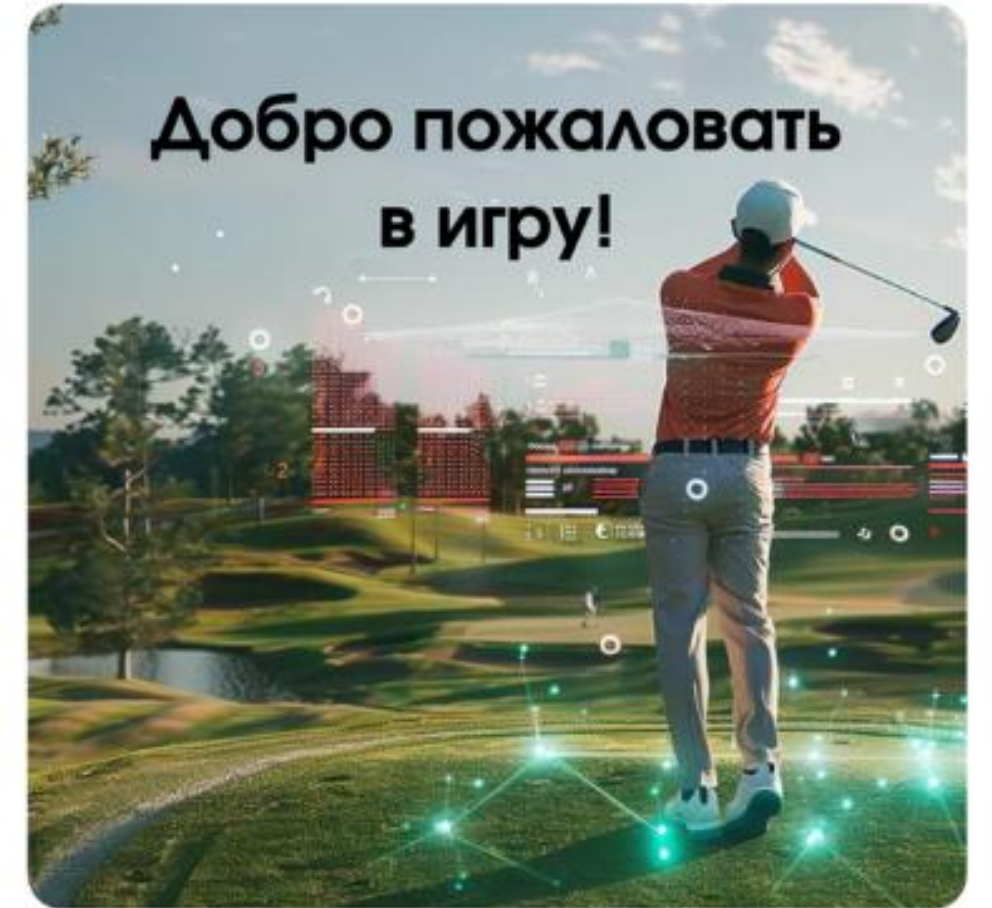
Добро пожаловать
в наш парк!



ЦИФРОВОЙ ЭКСКУРСОВОД

Для виртуальных экскурсий
по территории

Добро пожаловать
в игру!



SPORT TECH

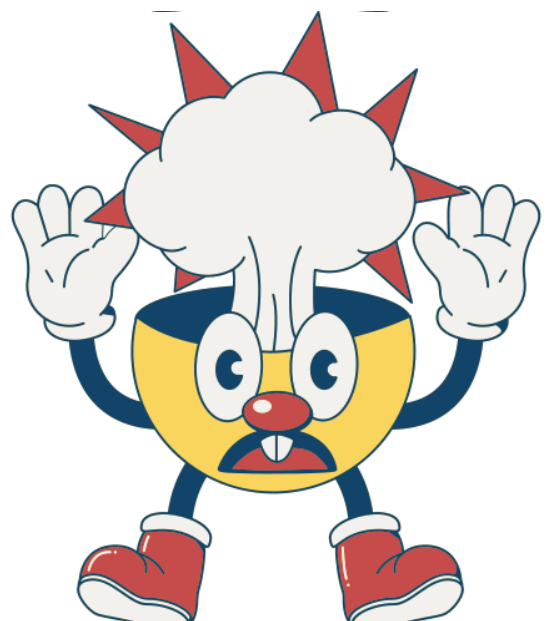
Инновационный теннисный корт
и гольф клуб с системой ИИ

ИИ в управление

Продукт **ChekEst**: система анализа баз данных по сделкам. Поиск аномалий и возможных нарушений с помощью алгоритмов.

Продукт **Распределяй AI**: определение корректного счета главной книги, Анализ сопутствующих не капитализируемых расходов, Обеспечение пообъектного учета расходов и доходов для целей отчетности

Продукт **rentier**: поиск недооцененных объектов жилой недвижимости анализ более **50** параметров по адаптированному справочнику Лейфера





ВЕДИТЕ СЕБЯ ЦИФРОВОВИЗОВАНО!

Номер телефона: +7(915)091-62-75

TG: @volodeev90



Мой телеграм-канал:

