



Цифровая трансформация и операционная эффективность

Отчёт по разговору и предложения для клиента

Компания Ромашка

звонок № 505424165 · 2026-07-21 · 18:24 МСК · входящий · 22:53



1. Разбор разговора

факты и параметры · раздел ведёт е-Катерина



е-Катерина

ЦИФРОВОЙ АНАЛИТИК · ИЗВЛЕКАЕТ ФАКТЫ

Я расшифровала разговор — 265 реплик за 22:53 — и разложила его на факты: 12 прямых запросов клиента, 2 возражения, 5 договорённостей о следующем шаге. Ниже — суть и параметры; каждый мой вывод можно проверить по цитате в расшифровке.



Суть разговора — вывод е-Катерины

Менеджер обсуждает с клиентом возможности цифровизации делопроизводства. Клиент выражает интерес к решению вопросов производительности и расширению рынка сбыта через представителей. Отрасль клиента: производство муки и продуктов питания.

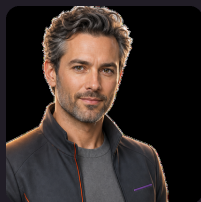
Параметры разговора

Дата и время	2026-07-21, 18:24 МСК
Телефон	+79646477752
Кому звонили	Компания Ромашка
Направление и длительность	входящий, 22:53
Менеджер / стадия сделки	Банкевич Игорь · Прогрев
Глубина контакта	Сутевой разговор состоялся · говорили: руководитель отдела продаж «У нас есть с одной стороны ограниченность нашей производительностью, то есть количеством перерабатываемых в период.»»



2. Ходы: что предложить клиенту

предложения и следующий шаг · раздел ведёт е-Меля



е-Меля

ЦИФРОВОЙ ИНЖЕНЕР · ПРЕДЛАГАЕТ ХОДЫ

Беру факты Катерины и играю партию за нас: подготовил 7 ходов. Первые — то, что клиент сам попросил или на что намекнул отказом; ещё 3 — мои фирменные: такие, каких не предложит никто. У каждого хода — доказательство и процент соответствия словам клиента.



1. Увеличение производственной эффективности

90% · клиент сам попросил

Почему мы так решили: Ограниченность производительности

«У нас есть с одной стороны ограниченность нашей производительностью, то есть количеством перерабатываемых в период.»

Идея: Предложить решение для автоматизации процессов, которое позволит увеличить производительность

Обоснование: Это решение поможет компании повысить свою производственную мощность

Следующий шаг: **Спецификация решения для автоматизации процессов**

Фраза: «Мы предлагаем систему, которая позволит вам увеличить производственную мощность, не увеличивая штат»

2. Расширение рынка сбыта

85% · клиент сам попросил

Почему мы так решили: Ограничение доступа к новым клиентам

«С другой стороны новых клиентов ищем, но мы несколько ограничены тем, что мы не ищем их в тех территориях, в которых мы уже работаем через представителей.»

Идея: Предложить инструменты для расширения рынка сбыта через представителей

Обоснование: Это поможет компании найти новых клиентов в регионах, где уже есть представители

Следующий шаг: **Анкета требований для расширения рынка сбыта**

Фраза: «Мы можем предложить вам инструменты для расширения вашего рынка сбыта через существующих представителей»

3. Прозрачная стоимость решения

55% · выведено из разговора

Почему мы так решили: Неопределенность стоимости

«Скажем, какой-то стоимости что-то можете мне сказать?»

Идея: Предложить клиенту детализированный расчет стоимости предлагаемого решения

Обоснование: Это поможет клиенту лучше понять, сколько будет стоить внедрение системы

Следующий шаг: **Расчет стоимости решения**

Фраза: «Мы можем предоставить вам детализированный расчет стоимости нашего решения»

4. Переход на новые каналы сбыта**55% · выведено из разговора**

Почему мы так решили: Сопротивление страны

«не со всеми регионами. Все-таки мы ищем какие-то новые каналы, пределы страны, то есть сопротивление страны.»

Идея: Предложить стратегию для перехода на новые каналы сбыта, которые помогут преодолеть сопротивление страны

Обоснование: Это поможет компании найти новые пути для расширения своего бизнеса

Следующий шаг: Стратегия для перехода на новые каналы сбыта

Фраза: «Мы можем предложить вам стратегию для перехода на новые каналы сбыта, которые помогут вам преодолеть сопротивление страны»

Честная проверка е-Мели: формулировка не совсем точна — Фраза 'преодолеть сопротивление страны' неясна; возможно, имелось в виду 'преодолеть торговые барьеры или ограничения'

5. Локализация производства**45% · фирменный ход е-Мели**

Почему мы так решили: Сопротивление страны

«Сопротивление страны»

Идея: Предложить локализацию производства с использованием местных ресурсов и рабочей силы

Обоснование: Это позволит компании минимизировать влияние внешних факторов и сосредоточиться на внутреннем развитии

Следующий шаг: Подготовить план локализации производства и предложить встречу для обсуждения деталей

Фраза: «Мы предлагаем локализацию производства с использованием местных ресурсов и рабочей силы, что позволяет минимизировать влияние внешних факторов.»

6. Автоматизация без увеличения штата**40% · фирменный ход е-Мели**

Почему мы так решили: Нет, ни в коем случае, потому что это в любом случае увеличение штата, увеличение рисков

«Нет, ни в коем случае, потому что это в любом случае увеличение штата, увеличение рисков»

Идея: Предложить автоматизацию процессов, которая не потребует увеличения численности сотрудников

Обоснование: Это позволит компании повысить производительность и эффективность без увеличения рисков и затрат на штат

Следующий шаг: Подготовить план автоматизации процессов, который не потребует увеличения численности сотрудников

Фраза: «Мы предлагаем автоматизацию процессов, которая не потребует увеличения численности сотрудников, что позволяет повысить производительность и эффективность без увеличения рисков.»

7. Персонализированное решение**40% · фирменный ход е-Мели**

Почему мы так решили: Немножко не совсем, скажем, что она универсальная, то есть относительно наших продаж это не совсем нам подходит

«немножко не совсем, скажем, ну, понятно, что она универсальная, то есть относительно наших продаж это не совсем нам подходит»

Идея: Предложить персонализированное решение, учитывающее специфику бизнеса клиента

Обоснование: Это позволит компании получить решение, которое точно соответствует ее потребностям и особенностям

Следующий шаг: Подготовить персонализированное решение, учитывающее специфику бизнеса клиента

Фраза: «Мы предлагаем персонализированное решение, учитывающее специфику вашего бизнеса, что позволяет получить решение, которое точно соответствует вашим потребностям.»

Экспериментальная функция е-Мели · дикие идеи (бета)

Здесь я нарочно отпустил тормоза — эти идеи могут быть бредовыми, и я это понимаю. Но вы человек: вдруг увидите, как их допилить или подойти творчески. Всерьёз не принимать, выбрасывать не спешить.

Э1. Мука из лунного грунта — Изучите возможность использования лунного грунта для производства уникальной муки, которая будет иметь невиданные свойства и привлекать внимание любителей эксклюзивных продуктов.

зерно: Использование уникальных материалов может привести к созданию продукта с уникальными характеристиками.

Э2. Мука из морских глубин — Разработайте технологию переработки водорослей и других морских организмов для создания новой видовой муки, которая будет использоваться в диетическом питании.

зерно: Использование морских ресурсов может открыть новые возможности для диетического питания.

Э3. Мука из энергии солнца — Используйте энергию солнца для создания муки, которая будет обладать повышенной питательной ценностью благодаря воздействию солнечных лучей.

зерно: Использование солнечной энергии может повысить питательную ценность продукта.

Э4. Мука из времени — Создайте муку, которая будет храниться в специальных контейнерах, где время будет влиять на её текстуру и вкус, делая её уникальной для каждого покупателя.

зерно: Использование времени как ингредиента может создать уникальные продукты.

Э5. Мука из эмоций — Разработайте муку, которая будет производиться только при положительных эмоциях сотрудников, что сделает её особенной и желанной у потребителей.

зерно: Использование положительных эмоций может повлиять на качество продукта.

Э6. Мука из звездного света — Используйте свет далеких звезд для создания муки, которая будет иметь уникальный состав и свойства, связанные с космическими явлениями.

зерно: Использование космических явлений может создать продукт с уникальными свойствами.

Э7. Мука из мыслей — Создайте муку, которая будет производиться исключительно по мысли заказчика, используя технологию управления мыслями для изменения состава муки.

зерно: Использование мысли как фактора производства может создать продукт, отражающий индивидуальные предпочтения.



3. Расшифровка разговора

265 реплик · источник всех цитат выше



е-Катерина

ЦИФРОВОЙ АНАЛИТИК · РАСШИФРОВКА

Дальше — дословная запись разговора, которую я расшифровала: 265 реплик за 22:53. Напомню главное — клиент сказал: «У нас есть с одной стороны ограниченность нашей производительностью, то есть количеством перерабатываемых в период.»; договорились: «давайте 30-го числа». По таймкодам легко найти нужное место записи.



0:06 Менеджер: Здравствуйте, это Игорь, ИТ-навигатор. Помните, общались с вами по поводу цифровизации делопродаж?

0:13 Менеджер: Да, помню.

0:14 Менеджер: Да, сейчас удобно вам, вроде как совещание у вас было. Удобно?

0:21 Менеджер: Да, удобно.

0:22 Менеджер: Я вам информацию направлял

0:25 Менеджер: Именно вот по поводу того

0:27 Менеджер: Для предварительного анализа

0:29 Менеджер: Что нам необходимо

0:30 Менеджер: Чтобы мы вам подготовили демку

0:32 Менеджер: Чтобы вы увидели как оно работает

0:34 Менеджер: Отгрузки, продажи, дефицит

0:36 Менеджер: Вот

0:38 Менеджер: Вы ознакомливались с письмом?

0:40 Клиент: Ну я письмо читал уже

0:43 Клиент: Да

0:44 Менеджер: Что скажете, тогда сможем

0:46 Менеджер: Вы какую-то информацию предоставить

0:48 Менеджер: Чтобы мы могли подготовить для вас

0:49 Менеджер: именно демо-версию

0:51 Менеджер: программы, чтобы вы увидели, как она

0:53 Менеджер: работает, как она прогнозирует

0:55 Менеджер: продажи,

0:57 Менеджер: какие

1:00 Менеджер: рыночные

1:02 Менеджер: ситуации влияют, так сказать,

1:03 Менеджер: на прогноз и

1:08 Менеджер: другие моменты.

1:09 Клиент: Так, если,

1:11 Клиент: ну, для примера я просто,

1:14 Клиент: могли бы мы взять, к примеру,

1:17 Клиент: ну, там,

1:18 Клиент: я думаю, что полгода не покажут

1:21 Клиент: всей нашей сезонности, это скорее

1:23 Клиент: надо год брать, да? Да,

1:25 Менеджер: хотя бы год лучше, даже чтобы

1:27 Менеджер: сезоны повторялись.

1:29 Менеджер: Лучше полтора, например,

1:30 Менеджер: или два. Вы можете

1:32 Менеджер: обезвредить, это не проблема. Вы можете

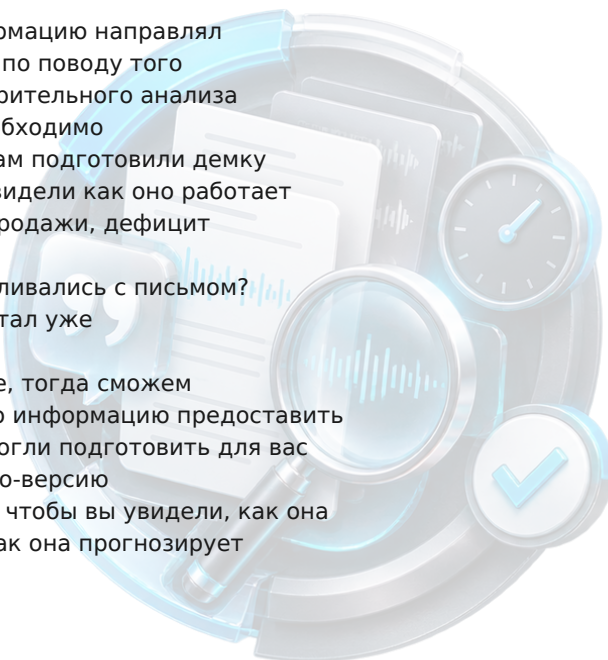
1:34 Менеджер: просто продукт один, два, три и

1:36 Менеджер: понимание по отгрузкам, какие были

1:38 Менеджер: по отгрузкам у них.

1:40 Менеджер: Возможно, у вас еще ситуация,

1:42 Менеджер: тут же нужно еще понимать,



1:44 Менеджер: как работает у вас
1:46 Менеджер: именно отдел продаж.
1:48 Менеджер: На входящем потоке
1:50 Менеджер: может быть вы сами находите
1:52 Менеджер: заказчиков, может быть,
1:53 Менеджер: ну, то есть, сама ситуация тоже
1:56 Менеджер: было бы неплохо понимать, тогда
1:57 Менеджер: прогноз будет более чистый.
2:03 Клиент: Скажем, какой-то
2:05 Клиент: стоимости что-то можете мне сказать?
2:09 Менеджер: Нет, это мы сейчас про бесплатно.
2:11 Менеджер: Я потому что
2:13 Клиент: вот тем, что вы мне прислали,
2:16 Клиент: и со своим
2:17 Клиент: комментарием иду к руководству
2:19 Клиент: вышестоящему, то есть я же не
2:22 Клиент: от себя действую, правильно?
2:24 Менеджер: Это понятное дело,
2:25 Менеджер: да, у вас есть руководство, который должен...
2:27 Клиент: Мне с руководством пойти, кроме того, что вы предлагаете, ну пусть обезличенное, но какую-то информацию предоставить, то есть я им должен сказать, что на выходе мы должны примерно получить вот это и дальше по финансам, то есть, а дальше вот это стоит, может быть, в зависимости от, в пределах, от и до.
2:51 Менеджер: Да, в зависимости от количества у вас продукции, от зависимости от количества клиентов, базы, от объема у нас есть на каждый продукт разная градация по стоимости, так как сколько будет пользователей, например, в целом пользоваться этим продуктом.
3:15 Менеджер: То есть 3 руководителя, 10, все как стата людей зависит от многих факторов.
3:22 Менеджер: Поэтому нам для начала бы сделать демку, пообщаться на ВКС, показать, как это работает, что будет прогнозироваться.
3:30 Менеджер: Потом уже про цену говорите.
3:32 Менеджер: Ну да, конечно, потому что от многих факторов все зависит.
3:36 Менеджер: Я же вам вроде бы как Евгений отправлял ролевую карту нашу по всем продуктам, по руководителям.
3:47 Клиент: Да, да, да. То есть вот это там типа презентации со ссылкой на куда-то, да?
3:55 Менеджер: Да, где можно нажать, например, на руководителя, от него плясать.
4:01 Менеджер: Есть описание, например, руководителя отдела продаж, какие могут быть потери,
4:08 Менеджер: ну, в чем вызванный интерес, например, вот таких услуг, как от нашей компании.
4:12 Менеджер: Какие продукты, какими продуктами можно закрыть, допустим, эти проблемы
4:16 Менеджер: или улучшить эффективность.
4:19 Менеджер: И потом
4:20 Менеджер: также на каждый продукт можно нажать.
4:23 Менеджер: В конце, естественно, презентации
4:24 Менеджер: по каждому продукту полностью идет
4:26 Менеджер: описание, для чего оно необходимо
4:28 Менеджер: вообще, как оно работает и
4:30 Менеджер: небольшой интерфейс.
4:31 Клиент: Я эту карту вашу читал,
4:34 Клиент: смотрел, то есть
4:36 Клиент: ну, немножко не совсем,
4:38 Клиент: скажем, ну, понятно, что она универсальная,
4:40 Клиент: то есть относительно
4:44 Клиент: наших продаж это не совсем
4:46 Клиент: нам подходит.
4:48 Клиент: У нас есть с одной стороны ограниченность нашей производительностью, то есть количеством перерабатываемых в период.
5:02 Клиент: С другой стороны новых клиентов ищем, но мы несколько ограничены тем, что мы не ищем их в тех территориях, в которых мы уже работаем через представителей.
5:29 Клиент: То есть, есть регионы, в которых есть наши представители, где развитием нашей торговой марки занимались они. И, соответственно, они там нас и продвигали, и продолжают продвигать.
5:46 Менеджер: Вы бы хотели все-таки самостоятельно выйти на этот уровень?
5:49 Клиент: Нет, ни в коем случае, потому что это в любом случае увеличение штата, увеличение рисков.

5:58 **Клиент:** То есть, когда мы работаем в другом регионе через представителя, нам это удобнее.

6:04 **Менеджер:** По крайней мере задачи, вам нужно только отгрузки дел все временно еще?

6:08 **Клиент:** Да, мы максимально должны выполнять заявку.

6:16 **Клиент:** Ну и немного, скажем, не было перекоса, все-таки это не совсем конечный продукт.

6:28 **Клиент:** Мука больше сырьевой, поэтому значительно дороже, чем наши конкуренты.

6:39 **Клиент:** Ну, конечно, да.

6:42 **Клиент:** Говорят, что у нас не мука, а Мерседес, да?

6:46 **Менеджер:** Дело не в этом.

6:47 **Менеджер:** Зато это продукт, который всегда нужен, он необходим.

6:51 **Менеджер:** Я говорю, что...

6:55 **Менеджер:** Я хотел тогда спросить, уточнить у вас, что необходимо тогда вам улучшить, раз на то пошло.

7:05 **Менеджер:** Если вы работаете с представителями, то есть по факту функцию продаж выполняет он. Ваше производство выполняет только производство муки и отгрузка. Правильно? Или не со всеми регионами так работает?

7:26 **Клиент:** Не со всеми регионами. Все-таки мы ищем какие-то новые каналы, пределы страны, то есть сопротивление страны. Причем делаем как напрямую, так через посредников. Как нам удобнее, как интереснее.

7:54 **Клиент:** Я в прошлом продукте, что для себя хотел почерпнуть, это именно попытка прогноза продаж, потому что ежемесячно и ежегодно бюджетированием занимаемся, то есть я должен на совещании, это была защита бюджета на следующий месяц, то есть на июль месяц мы защитили бюджет.

8:32 **Клиент:** Спланировать так бюджет, чтобы максимально затем был исполнен, да, то есть угадать и какая цена, и какой объем, в какой месяц, по каким направлениям.

8:59 **Менеджер:** Тогда. Но это вам необходимо тогда, конечно. И я вас понимаю, что у вас по автоматизации немного используется, да? То есть у вас наверняка есть... Чем вы пользуетесь для прогнозов? Просто информацией или там новостями, или у вас есть какая-то программа прогнозов? Ну, чем именно?

9:20 **Клиент:** Нет, программы прогнозов нету, то есть я тоже как бы сейчас рассматривал такое, что сейчас многие эту задачу частично перекалывают на ИИ, да, и думаю освоить для себя, чтобы самому понимать, то есть как этим пользоваться, то есть что я могу делать, насколько это уточняет мои прогнозы.

9:51 **Клиент:** Пока мы пользуемся тем, что, как и все, история продаж плюс некий прогноз по вероятному урожаю и какие-то исследования экспертов, доклады экспертов, что эксперты в отрасли говорят.

10:13 **Клиент:** Но они тоже иногда чудят. Вроде как все считают, что вот так, а потом оказывается, что это не так. Тем более в регионе это одно, по стране это другое, потом с разбивкой по классам, то есть пшеница-пшеница.

10:35 **Клиент:** А если вырос один фураж, то будет мало, и, соответственно, ее будет трудно найти, за нее надо будет больше заплатить, себестоимость муки будет.

10:51 **Клиент:** Ну, то есть вот эти вот факторы.

10:54 **Менеджер:** Ну, вот эти факторы как раз все можно именно добавлять у нас в прогнозе, указывать также от чего, что зависит,

11:02 **Менеджер:** и первоначально ее внедрить, так сказать, по вашим требованиям.

11:08 **Менеджер:** То есть внести, допустим, такие-то данные, такие-то данные.

11:11 **Менеджер:** Плюс информация берется из выгрузки по вашим показателям.

11:16 **Менеджер:** Это, я так понимаю, из 1С, из истории продаж будет выгрузка, внедрение.

11:22 **Менеджер:** То есть и там еще также, помимо этого, еще оно будет работать, как можно сказать,

11:29 **Менеджер:** вы можете изменять некоторые данные.

11:32 **Менеджер:** То есть там есть сценарий, вы в сценарии можете параметры планирования изменять.

11:39 **Менеджер:** Рост спроса, дополнительный выпуск, например, у вас появился новый большой клиент, вы увеличиваете, да, несколько единиц в месяц, да.

11:47 **Менеджер:** Вдвиг производства, допустим, какой-нибудь конвейер там остановился или, я не знаю, начальник цеха, который отвечает за все моменты, он там отсутствует.

11:59 **Менеджер:** и процесс немножко

12:01 **Менеджер:** перестановлен, потому что его зам замещает.

12:04 **Менеджер:** Ну, то есть, как бы, задержка

12:05 **Менеджер:** сырья. То есть, ну, задержка

12:07 **Менеджер:** сырья, наверное, в вашем случае

12:09 **Менеджер:** вряд ли, потому что вы как раз и производите

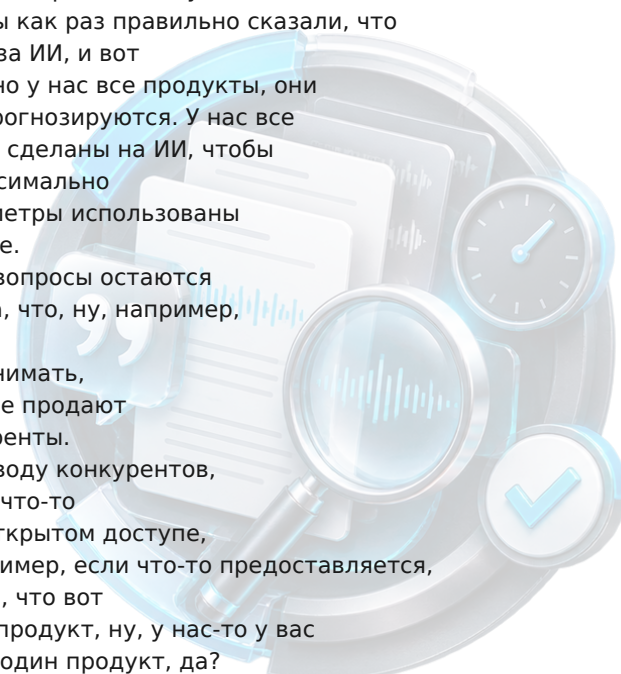
12:11 **Менеджер:** сырье. Но вот

12:14 **Клиент:** изменение... У нас есть

12:15 **Клиент:** сырье верно. Теница.

12:17 **Менеджер:** Ну да, верно, да, все правильно.

12:19 Менеджер: Ну, собственно, да. Тогда
12:21 Менеджер: это очень даже актуально.
12:24 Менеджер: Поставка задержки, там, или еще
12:25 Менеджер: что-нибудь. Ограничение мощности, там,
12:27 Менеджер: Не знаю, то есть это все, это только несколько пунктов из одной части подгруппы в сценариях, где вот вы можете участвовать, а так, ну, самостоятельно, то есть делать изменения, да, и у вас сразу будет эффект сценария прописываться прогнозный дефицит, насколько будет рост падения, полнота обморозок, то есть где в сценарии, например, у вас было на 100% прописано, когда вы изменили параметры, у вас там уже становится 95%.
12:55 Менеджер: вы понимаете, что если там это сломалось, или тот не работает, или что-то там привезли с задержкой,
13:02 Менеджер: вы уже понимаете на следующем месте или на какой-то период, в которых у вас идет прогнозирование,
13:08 Менеджер: но в основном это измельченное, естественно.
13:09 Менеджер: Ну понятно, стоимость каждого фактора.
13:10 Менеджер: Вы уже понимаете, рот, падение, да, то есть это все очень важные все параметры,
13:16 Менеджер: и оно все исключительно тоже так же работает на ИИ, плюс контроль идет, как-то сказать, информацией здесь и сейчас.
13:25 Менеджер: на рынке.
13:28 Менеджер: То есть факторы используются все.
13:30 Менеджер: То есть вы как раз правильно сказали, что
13:32 Менеджер: будущее за ИИ, и вот
13:34 Менеджер: собственно у нас все продукты, они
13:36 Менеджер: и так и прогнозируются. У нас все
13:38 Менеджер: продукты сделаны на ИИ, чтобы
13:40 Менеджер: было максимально
13:42 Менеджер: все параметры использованы
13:44 Менеджер: в прогнозе.
13:48 Клиент: Ну вот, еще вопросы остаются
13:50 Клиент: такого плана, что, ну, например,
13:58 Клиент: откуда
13:59 Клиент: ИИ будет понимать,
14:03 Клиент: по какой цене продают
14:05 Клиент: товар конкуренты.
14:09 Менеджер: Ну, по поводу конкурентов,
14:11 Менеджер: тут, если что-то
14:13 Менеджер: здесь в открытом доступе,
14:15 Менеджер: или, например, если что-то предоставляется,
14:18 Менеджер: например, что вот
14:19 Менеджер: такой-то продукт, ну, у нас-то у вас
14:21 Менеджер: по факту один продукт, да?
14:23 Клиент: Ну, потому что по факту получается, что
14:27 Клиент: информация
14:28 Клиент: зачастую закрытая,
14:29 Клиент: она же коммерческая, правильно?
14:31 Клиент: Да, вот именно.
14:32 Клиент: То есть, кто кому почем продал.
14:38 Клиент: Несколько продуктов, он хоть и стандартизированный,
14:41 Клиент: Вот мука взять, она есть, там ТУшка не подходит под эти показатели, но тем не менее, одна мука у кого-то хорошо идет, у другого другая идет лучше, то есть каждой муке нужна для разных нужд, правильно же?
15:11 Клиент: Ну да, да.
15:12 Клиент: То есть, опять же, одна мука хорошо подходит вот для этого,
15:15 Клиент: другая вот для этого.
15:17 Клиент: Вот именно, да.
15:18 Клиент: То есть, специализируется для производства макарон,
15:21 Клиент: а кто-то для того, чтобы блины делать, да?
15:25 Клиент: Выпечка там.
15:26 Менеджер: Есть вообще мука, используется больше в каких-то технических моментах.
15:30 Менеджер: Ну, то есть, как бы, тут, ну, много вариантов, и как раз-таки...
15:36 Менеджер: Тут насчет цены, да, я с вами согласен.



15:38 **Менеджер:** Но насчет других показателей, тут насчет цены еще нужно поговорить с моими техническими специалистами, потому что я, честно говоря, не знаю, потому что есть прогнозы, вот мы делали по молоку, и вот там вроде бы как, там были, учитывались цены конкурентов.

16:02 **Менеджер:** Я не внедрялся, потому что это в соседнем отделе коллега.

16:06 **Клиент:** Тоже интересно, какая цена там учитывалась, на полке или откуда? Что за цена, да? Потому что одно дело розничная продажа, другое дело продажа сельхозпроизводителям, да?

16:22 **Менеджер:** Это разные, конечно. Во-первых, себестоимость у всех разная, 100% разная. У кого-то сотрудники больше получают зарплаты, у кого-то просто сама техника сама, так сказать, роботизировано все настолько, что дороже.

16:42 **Менеджер:** Себестоимость товара получается из-за того, что там новые материалы, ленты новые, роботы эти стоят в датчике, склад А+, и тому подобное.

16:51 **Клиент:** Хотя по факту должно быть с увеличением производительности там обороты.

16:58 **Менеджер:** Себестоимость должна падать, да.

17:00 **Менеджер:** Себестоимость должна падать, если продается, выручка выше, да.

17:05 **Менеджер:** Ну, то есть факторов много, поэтому я думаю, Евгений, нам бы,

17:11 **Менеджер:** если бы вы смогли мне представить хоть немного информации,

17:14 **Менеджер:** вот я вам все написал там в письме,

17:16 **Менеджер:** только для того, чтобы я вам демку подготовил под вашу компанию,

17:19 **Менеджер:** если бы вы и на ВКС мы созвонились бы, пообщались,

17:23 **Менеджер:** и вы бы увидели, как это все работает, что можно спланировать, спрогнозировать,

17:27 **Менеджер:** что можно изменить в этих плановых параметрах, и вы бы понимали, насколько это будет полезно вам.

17:33 **Менеджер:** Все это абсолютно бесплатно.

17:36 **Менеджер:** Демку я подготовлю вам тоже бесплатно.

17:39 **Менеджер:** Потом уже мы подумаем с вами, вы поймете, что примерно вам нужно,

17:44 **Менеджер:** там уже составим коммерческое предложение, с коммерческим предложением пообщаетесь с руководством

17:48 **Менеджер:** и поймете насчет внедрения.

17:52 **Клиент:** Ну, давайте я с руководством предварительно, то есть это будет, буквально, знаете, недели этот разговор состоится, то есть просто предварительное давание их нет получу, поэтому давайте 30-го числа.

18:23 **Менеджер:** Я еще, знаете, что подумал? Возможно, я слышу у вас некое волнение по поводу того, что вам придется поделиться какой-то информацией. Мы можем это сделать и без нее. Я могу вам показать РМК на основе другой компании.

18:43 **Клиент:** Без информации. Мне, например, интересно взять в текущий период, сравнить его с фактом, да? И с тем, что я прогнозировал, и с тем, что система прогнозирует.

19:08 **Клиент:** Да, да, да.

19:11 **Клиент:** Хотя бы вот это.

19:13 **Менеджер:** Это да, я с вами согласен. Тут реальные цифры будут тогда.

19:17 **Менеджер:** Понимание именно по вашему мнению.

19:17 **Клиент:** Тогда понятно, работает, не работает, насколько она ошибается или насколько я ошибаюсь, да?

19:25 **Клиент:** Все верно, да.

19:27 **Менеджер:** Ну, вы можете не ошибаться, вы можете просто многих моментов не знать, которые будут уйти в нашу программу.

19:32 **Клиент:** Ну, это же тоже все равно, ну, понятно, что многих моментов.

19:34 **Клиент:** То есть я анализирую одни факторы, да, а система анализирует...

19:38 **Менеджер:** А программы намного больше.

19:40 **Клиент:** Другие или намного больше, да?

19:42 **Клиент:** Ну, вот и интересно посмотреть, насколько точнее будет прогноз с использованием программных методов.

19:51 **Менеджер:** Ну, да, тогда еще я напомню, что мы можем с вами без проблем подписать NDA по неразглашению.

19:59 **Менеджер:** Это как с нашей стороны, это важно, потому что наш продукт уникален,

20:03 **Менеджер:** нам бы не хотелось, чтобы это распространялось.

20:05 **Менеджер:** И также и с вашей стороны, если вы все-таки предоставляете информацию,

20:09 **Менеджер:** есть некие опасения, без проблем.

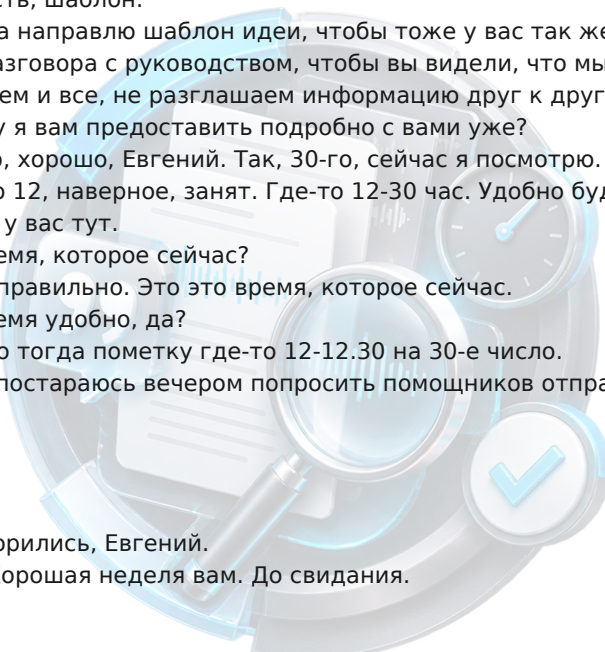
20:14 **Менеджер:** У нас есть своя политика конфиденциальности,

20:17 **Менеджер:** можно направить NDA, подписать

20:19 **Менеджер:** и после этого тогда данные,

20:22 **Менеджер:** демка и общение

20:24 Менеджер: с вами и, например, еще с каким-то
20:26 Менеджер: из руководителей,
20:28 Менеджер: который компетентен
20:29 Менеджер: и ему интересно увеличить
20:32 Менеджер: прогноз и, естественно, продажи.
20:34 Клиент: Ну вот пытаюсь, пока
20:38 Клиент: я его тоже так
20:39 Клиент: издалека начал закидывать,
20:41 Клиент: то есть ссылочка оттуда,
20:43 Клиент: ссылочка оттуда, то есть, чтобы...
20:45 Менеджер: Могу направить вам наш NDA, что вы просмотрели
20:47 Менеджер: Там все банально просто, указаны только стороны, указаны основные пункты, можете ознакомиться, юристам скинуть хотя бы, да и все.
20:57 Менеджер: И если согласие будет, сразу подписывайтесь.
21:00 Клиент: Давайте попробуем. Единственное, я вот думаю, что более плотно мы, конечно, займемся этим, наверное, пусть в сентябре.
21:11 Менеджер: Да, без проблем, лучше нам подготовиться заранее, чем потом лежать, понимаете, потом согласование, одно, второе, пятое, десятое.
21:19 Менеджер: Внедрение – это тоже время, и период ваш может убежать.
21:26 Менеджер: Тогда уже смысла не будет спешить.
21:32 Клиент: Давайте, то есть, шаблон.
21:35 Менеджер: Я вам тогда направлю шаблон идеи, чтобы тоже у вас так же было,
21:39 Менеджер: в случае разговора с руководством, чтобы вы видели, что мы так же предоставляем это,
21:44 Менеджер: подписываем и все, не разглашаем информацию друг к другу.
21:50 Клиент: Хорошо. Смогу я вам предоставить подробно с вами уже?
22:01 Менеджер: Да, хорошо, хорошо, Евгений. Так, 30-го, сейчас я посмотрю. Так, это у нас вторник. Ну, где-то по нашему времени до 12, наверное, занят. Где-то 12-30 час. Удобно будет? Ну, это я сейчас говорю московское время, извините, у вас тут.
22:21 Клиент: Это это же время, которое сейчас?
22:25 Менеджер: Ну да, все правильно. Это это время, которое сейчас.
22:29 Менеджер: В такое время удобно, да?
22:33 Менеджер: Все, ставлю тогда пометку где-то 12-12.30 на 30-е число.
22:37 Менеджер: И сегодня постараюсь вечером попросить помощников отправить вам эту информацию на почту.
22:43 Менеджер: Хорошо.
22:44 Менеджер: По идее.
22:45 Менеджер: Ладно.
22:46 Менеджер: Все, договорились, Евгений.
22:48 Менеджер: На связи. Хорошая неделя вам. До свидания.





4. Следующие шаги

договорённости из разговора · зафиксировала е-Катерина



е-Катерина

ЦИФРОВОЙ АНАЛИТИК · ДОГОВОРЁННОСТИ

Отдельно выписала договорённости из этого разговора — кто и что пообещал и к какому сроку. Всего 5. Это то, по чему сделку можно двигать уже сегодня.



Договорённость	Ответственный	Срок	Время
давайте 30-го числа	не назначен	30-го числа	17:52
Я вам тогда направлю шаблон идеи, чтобы тоже у вас так же было, в случае разговора с руководством, чтобы вы видели, что мы так же предоставляем это, подписываем и все, не разглашаем информацию друг к другу.	не назначен	—	21:35
Хорошо. Смогу я вам предоставить подробно с вами уже?	не назначен	—	21:50
Да, хорошо, хорошо, Евгений. Так, 30-го, сейчас я посмотрю. Так, это у нас вторник. Ну, где-то по нашему времени до 12, наверное, занят. Где-то 12-30 час. Удобно будет? Ну, это я сейчас говорю московское время, извините,	не назначен	—	22:01
Все, ставлю тогда пометку где-то 12-12.30 на 30-е число. И сегодня постараюсь вечером попросить помощников отправить вам эту информацию на почту.	не назначен	—	22:33

Обратите внимание: есть договорённости без ответственного — такие шаги чаще всего теряются. Назначьте владельца в кабинете кнопкой «в задачу».