Отчёт за период - 21.10.2026 - 19.11.2026

Для кого: руководитель отдела

Период: 21.10.2026 - 19.11.2026

Итог периода

Консультации в отделе сильные, а деньги теряются после разговора. Из 20 оценённых сделок 5 в зелёной зоне, 8 в жёлтой, 4 в красной и 3 в чёрной. Клиенты, согласившиеся на процедуру, не получают даты первого взноса: «начнём после зарплаты» остаётся устным обещанием, и сделка остывает сама. Выручка по сделкам периода - 2 931 000 ₽, из них 595 000 ₽ стоят в красной зоне и требуют вмешательства на этой неделе.

Сделки

- Красная зона - 4 сделки на 595 000 ₽. Две из них - горячие заявки с крупным долгом, которые ждали первого ручного звонка днями: автосообщения не дошли, а договор ушёл клиенту до квалификации.
- Две сделки потеряны после работы на 315 000 ₽: один клиент ушёл к конкурентам, когда цену назвали на первой квалификации, второй расторг договор и закрыл микрозаймы кредитом - риск рефинансирования с ним не обсуждали.
- Одна заявка закрыта честно: процедура клиенту не подходит, отказ объективный.
- Жёлтая зона - 8 сделок, общий паттерн один: консультация проведена, следующий шаг не назначен. На «дорого» сотрудники уходят в скидку, а не считают с клиентом цену бездействия.

Сотрудники

- Ирина Белова - 86 баллов. Эталон отдела: снимает страх фактами и выносит препятствия на встречу с руководителем практики, а не теряет сделку.
- Дарья Кравец - 75 баллов. Сильная дистанционная консультация, но согласия «позже» остаются без задачи на напоминание.
- Павел Зуев - 50 баллов. Честная экспертиза по имуществу, проседает после разговора: перенесённые встречи висят без даты.
- Ольга Савина - 42 балла. Верные схемы оплаты под доход клиента, но отказы семьи не отрабатываются, а обещанные звонки срываются.

- Кирилл Лосев - 21 балл. Входящий поток идёт шаблонами и спешкой: договор до квалификации, горячие заявки ждут ответа. На нём обе сделки красной зоны с самым крупным долгом.

Порядок в CRM и задачи

Задачи переносятся вместо исполнения и ставятся без текста - из карточки не видно, что обещано клиенту. Этап сделки не отражает факт: отказы и расторжения висят в работе как живые сделки, поэтому воронка показывает больше денег, чем есть. Задачи Фокуса на первый взнос по согласившимся выданы, закрыта меньшая часть.

Встречи периода

Разборы консультаций повторяют одно возражение - «посоветуемся с семьёй». Сотрудники принимают его как финал разговора и не предлагают встречу втроём. Планёрка по сделкам «ждём оплату» зафиксировала ту же картину: согласие есть, даты первого взноса нет.

Что делать на неделе

- Кириллу Лосеву - разбор двух горячих заявок в красной зоне до среды: первый звонок, квалификация, только потом договор.
- Каждая консультация с согласием заканчивается датой первого взноса и задачей на эту дату - проверить у Ольги Савиной и Дарьи Кравец по их сделкам «согласен, но позже».
- На «дорого» - расчёт цены бездействия до любой скидки: разобрать на планёрке сделку, где скидка дана сразу после квалификации.
- Перевести расторжения и отказы в закрытые этапы с причиной - до пятницы, по списку сделок в работе.
- Первое касание по входящей заявке - в течение часа; контроль по списку «Динамика» в пятницу.