Клиенты - 28.10.2026 - 26.11.2026

Для кого: собственник

Период: 28.10.2026 - 26.11.2026

Главное

По 20 оценённым сделкам в работе 2 931 000 ₽, но деньгами из них стали немногие: первый взнос внесён по двум договорам на 418 000 ₽, ещё один договор на 223 000 ₽ подписан без авансового платежа. В зелёной зоне 5 сделок на 976 000 ₽, в жёлтой 8 на 1 045 000 ₽, в красной 4 на 595 000 ₽, в чёрной 3. Две потери после работы стоили 315 000 ₽. Клиенты соглашаются на процедуру, но до кассы доходит меньшая часть согласий.

Что за этим стоит

- Консультации сильные: юристы снимают страх клиента фактами и честно отсекают тех, кому процедура не подходит. Деньги теряются после разговора - «начнём после зарплаты» и «с пенсии» не превращаются в дату первого взноса. Следующий шаг закреплён только в 1 из 19 оценённых сделок, где он нужен.
- Вход течёт: горячая заявка с долгом свыше 3 млн ждала первого ручного звонка неделями, клиент стал недоступен. Ещё одна тёплая заявка по рекомендации получила договор в первый час без квалификации и ушла в тишину.
- На «дорого» отдел уходит в скидку, а не считает с клиентом, во что ему обходится бездействие: удержания с пенсии, пени, звонки кредиторов. Один пригодный клиент ушёл к конкурентам, услышав тариф раньше консультации.
- Клиенты, которым обычная процедура невыгодна из-за имущества, уходят без альтернативы - реструктуризацию отдел не предлагает. Так ушли 3 клиента.

Где тонко

- Красная зона - 4 сделки на 595 000 ₽, все на входе и сразу после консультации. Если первое касание не ускорить, следующий поток заявок повторит ту же картину.
- Воронка показывает больше денег, чем есть: отказы и расторжения стоят в работе как живые сделки, а задачи по ним переносятся без касания.

Что делать

- Спросить с руководителя отдела правило «каждое согласие - дата первого взноса и задача на неё» и еженедельную сверку сделок «Согласен, но позже» без задачи - именно там лежат деньги, которые клиенты уже пообещали.
- Потребовать норматив первого касания по входящей заявке и смотреть его раз в неделю: самые крупные долги теряются до первого звонка.
- Решить, продаёт ли компания реструктуризацию как второе решение для клиентов с имуществом, и дать на упаковку ресурс юриста практики.
- Запросить честную воронку: отказы и расторжения закрыты с причиной, чтобы цифра сделок в работе совпадала с деньгами.