# Фокус, Встречи – 14.10.2026 – 12.11.2026

**Для кого:** руководитель отдела

**Период:** 14.10.2026 - 12.11.2026

## Главное

У Алины Фёдоровой и Марины Гусевой задачи Фокуса поставлены, а рекомендации не доходят до конца: из 7 рекомендаций по их сделкам полностью не выполнена ни одна, 2 выполнены частично, 5 не выполнены. Обе теряют клиента до предложения: Алина - на первом касании, Марина - на сомнении клиента. Из трёх их встреч периода разобрана одна, две ещё в обработке. Следствие в деньгах - 742 000 ₽ в красной зоне и закрытых сделках у двоих, из них 512 000 ₽ уже потеряны.

## Где теряем

- Алина Фёдорова - 20 баллов, минус 8. Все пять её сделок в красной зоне или закрыты: письма не в тот мессенджер, оборванный звонок без перезвона, заявка на Камчатку на 240 000 ₽ закрыта «не отвечает» без звонка, два лида из ботов получили шаблон и прайс вместо ответа на мечту. Рекомендации: 1 частично (перезвон через день, мотив поездки не спрошен), 2 не выполнены.
- Задача недели Алины - потребность до предложения: до цены и программы выяснить, кто едет и что клиент хочет увидеть. Сделки для применения - оборванный звонок по Камчатке и два лида из ботов. Встреча 1-на-1 с ней о первом касании по анкете бота загружена, разбора пока нет - выводов по ней не делаем.
- Марина Гусева - 46 баллов, минус 5. На «дорого одной», «не планируем», «недёшево» соглашается и откладывает разговор; клиентке, выбиравшей между Камчаткой и Сахалином, ушли два прайса шаблоном, сделка на 180 000 ₽ переведена в отложенные без её слов. Рекомендации: 1 частично (о следующем сезоне спросила, дату возврата не назначила), 3 не выполнены.
- Задача недели Марины - подтвердить понимание ответа клиента: каждый ответ о планах и сомнениях повторить своими словами. Сделок для применения четыре, включая «дорого одной» и семью, ответившую «в этом году не планируем». Разобран её звонок постоянной клиентке про летний Алтай и лист ожидания; консультация по выбору между Камчаткой и Сахалином ещё расшифровывается.
- Задачи отдела по их сделкам: вопрос о мотиве поездки - второй заход, прошлый не сработал, мотив не выяснен в 4 сделках двоих. Памятка по сомнениям отложена до прайса на одноместное размещение и оплату частями, а сомнение принято как отказ в 4 сделках Марины - ей пока нечем отвечать. Перенос анкеты бота в карточку - в работе.

## Что сработало

Сценарий первого касания по анкете бота введён, задача закрыта по факту. Марина спросила семью о следующем сезоне - половина шага к возврату клиента. Алина после оборванного звонка перезвонила и узнала состав группы.

## Что делать на неделе

- Алине - в понедельник разобрать вместе три сделки из её задачи недели: каждое первое сообщение - по анкете и в канал, выбранный клиентом.
- Алине - звонок по каждой заявке из бота до закрытия; закрытие «не отвечает» без звонка не принимать.
- Марине - по сделке «дорого одной» до среды отправить одноместный вариант с ценой и назначить следующий шаг.
- Марине - семье, не планирующей поездку в этом году, назвать дату возврата и записать её в задачу.
- Дать прайс на одноместное размещение и оплату частями, снять памятку по сомнениям с паузы; в пятницу сверить рекомендации обеих по списку «Динамика» и разобрать 1-на-1 Алины, когда будет готов разбор.