Сотрудники - 14.10.2026 - 12.11.2026

Для кого: руководитель отдела

Период: 14.10.2026 - 12.11.2026

Главное

Оба логиста теряют сделки после первого контакта: параметры груза не снимаются, на ценовое возражение идёт уступка, после расчёта нет задачи с датой подачи трала. Из 7 рекомендаций Филина по их сделкам полностью не выполнена ни одна: 3 частично, 4 не выполнены. У Татьяны Зуевой 39 баллов и падение на 16, у Виктора Седых 13 баллов и падение на 30 - критичная зона. Деньги идут следствием: у обоих вместе 15 проигранных сделок из 26 и 650 000 ₽ выручки.

Где теряем

- Виктор Седых - 13 баллов, -30. Разговор ведёт заказчик, обещанные расчёты и перезвоны не выполняются. Две открытые сделки красной зоны на 1 430 000 ₽: тендер на 980 000 ₽ по передислокации парка техники (балл 26, -23) - уступка в тарифе без вопросов, габариты и разрешения не сняты; срочный трал под карьерный самосвал на 450 000 ₽ (балл 8, -28) - заказчик не выходит на связь, касаний нет. Проигран годовой тендер на 1 200 000 ₽: разрешение запрошено, статус в CRM не менялся. Заявка на трал под бетононасос брошена в ожидании без единого касания. По итогам периода - 12 сделок, 1 выиграна, 8 проиграны, средний цикл 31 день.
- Татьяна Зуева - 39 баллов, -16. Параметры груза вслух не подтверждает, после расчёта замолкает без задачи в CRM. Автогрейдер тяжеловесом свыше 35 т на 310 000 ₽ (балл 39, -19) - на «у других тариф ниже» скидка вместо разрешения и согласования маршрута. Трал под автобус на 135 000 ₽ (балл 30, -14) - заказчик пропал после расчёта, габариты не подтверждены. Перевозка бетоноукладчика на 220 000 ₽ проиграна - разговор закрыт без даты подачи трала. По итогам периода - 14 сделок, 3 выиграны, 7 проиграны, средний цикл 24 дня.
- Общий шаг потерь у обоих - звонок после расчёта: в рекомендациях «позвонить на следующий день», «перезвонить после недозвона», «задать вопросы о чужом расчёте» - ни одного выполнения.

Что сработало

Сдвигов вверх нет ни у одного. Частично сдвинулось у Татьяны Зуевой: по трём станкам габариты сняты до презентации, по бетоноукладчику дата подачи предложена письмом - схемы погрузки и

даты в разговоре по-прежнему нет.

Что делать на неделе

- Понедельник: тендер на 980 000 ₽ - разобрать с Виктором Седых до звонка заказчику: что входит в чужой расчёт, какие разрешения и сопровождение нужны, только потом тариф.
- Красные сделки Виктора Седых передать на контроль Денису Карташову до конца недели; трал под карьерный самосвал - последняя попытка сообщением после двух недозвонов.
- Татьяне Зуевой до среды: перезвонить по тралу под автобус и автогрейдеру, подтвердить габариты и вес, на ценовое возражение - пять вопросов о чужом расчёте до любой уступки.
- Задача недели в Фокусе: Татьяне Зуевой - уточняющий вопрос о сроке запуска на первый ответ заказчика, Виктору Седых - вести разговор вопросами, а не ждать следующего шага от заказчика.
- Пятница: по списку «Динамика» сверить, у каждой их сделки после расчёта стоит задача с датой подачи трала.