Точка Искры × Земляне Девелопмент × talktune

2 ГОДА ЭВОЛЮЦИИ ИИ В АНАЛИЗЕ ОБЩЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ

ОТ РАСШИФРОВКИ ЗВОНКОВ К АВТОМАТИЗАЦИИ МЫШЛЕНИЯ

Кирилл Половников | Основатель TalkTune

Точка Искры × Земляне Девелопмент × talktune

TALKTUNE: КОРОТКО О СЕРВИСЕ

Отраслевой сервис речевой аналитики для застройщиков

АНАЛИЗИРУЕМ ДИАЛОГИ

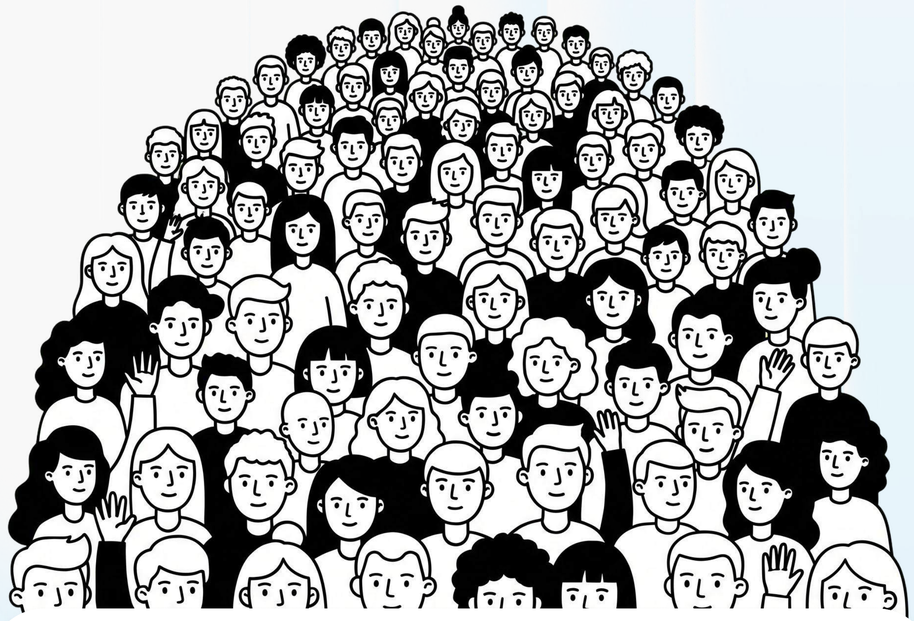
Из звонков, чатов и встреч с клиентами

АВТОМАТИЗИРУЕМ CRM

Заполняем карточку и резюме диалогов

ГОТОВИМ РЕКОМЕНДАЦИИ

Анализируем данные вместо вас



50+ ТЫСЯЧ КЛИЕНТОВ

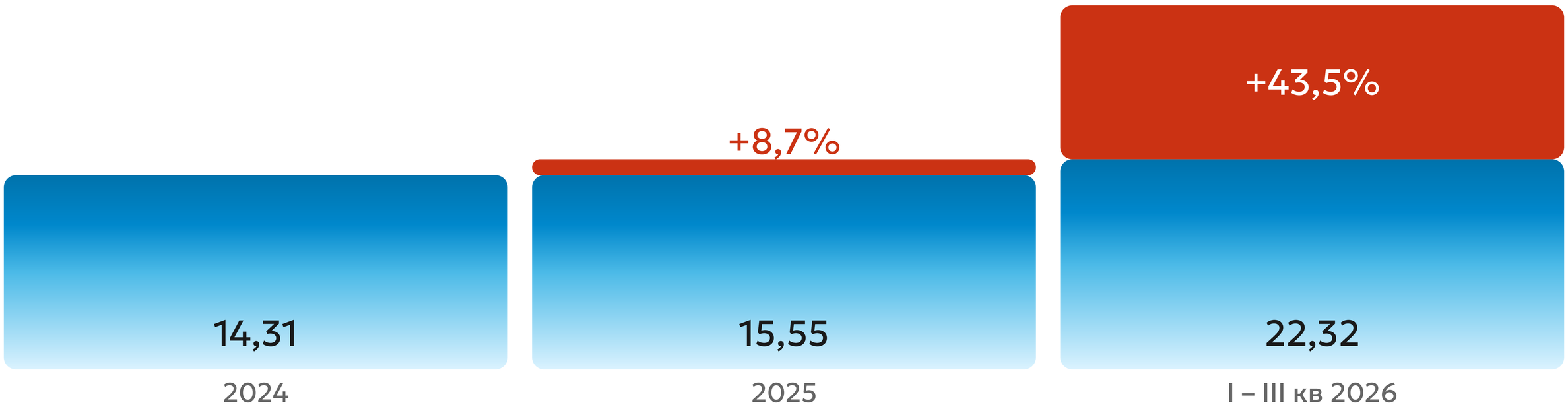
проанализированы сервисом

Точка Искры × Земляне Девелопмент × talktune

КВАРТИР В ПРОДАЖЕ ВСЁ БОЛЬШЕ, ПОКУПАТЕЛЕЙ НА КАЖДУЮ — МЕНЬШЕ

Ценность каждого клиента на рынке стремительно растет

КОЭФФИЦИЕНТ ЗАТОВАРЕННОСТИ: ОБЩАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ / КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК



ИСТОЧНИК: ОБЪЕКТИВ. ДАННЫЕ ПО ГОРОДАМ: ТЮМЕНЬ, ЕКАТЕРИНБУРГ, ЧЕЛЯБИНСК, ПЕРМЬ.

Точка Искры × Земляне Девелопмент × talktune

ЖИЛ БЫЛ РОП

2026 год. Компания-девелопер

КЛИЕНТОВ ВСЁ МЕНЬШЕ

ПЛАН НЕ ВЫПОЛНЯЕТСЯ

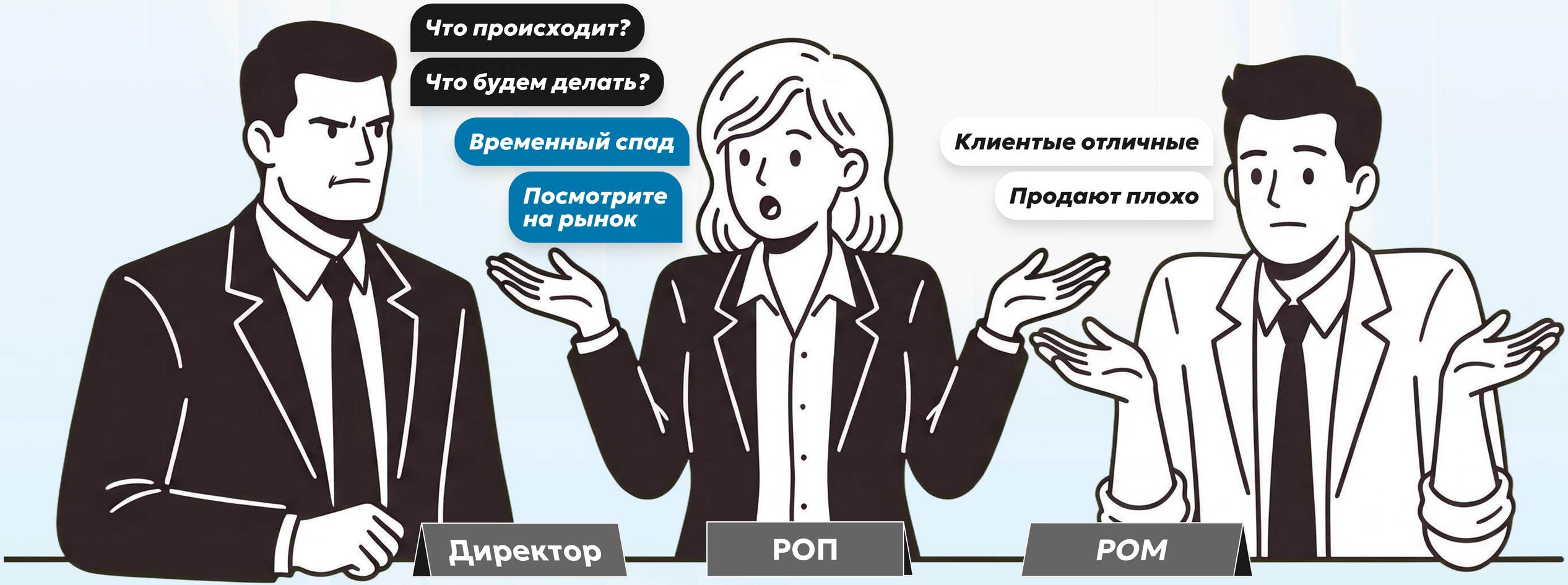
КАЖДАЯ ПЛАНЕРКА – МУЧЕНИЕ



Точка Искры × Земляне Девелопмент × talktune

НАСТУПИЛ МОМЕНТ X

Директор собрал планёрку и задаёт неудобные вопросы



Точка Искры × Земляне Девелопмент × talktune

ОЧЕРЕДНАЯ ИНИЦИАТИВА ДИРЕКТОРА

Исследование про речевую аналитику для застройщиков

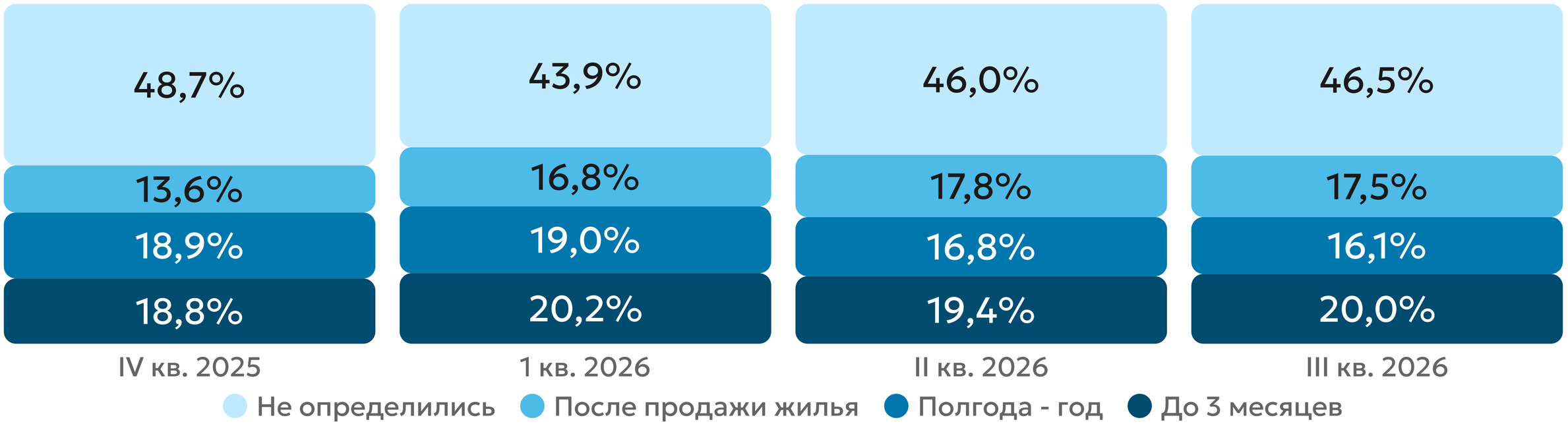


Точка Искры × Земляне Девелопмент × talktune

КАЖДЫЙ ПЯТЫЙ КЛИЕНТ ПЛАНИРУЕТ КУПИТЬ В ТЕЧЕНИЕ 3 МЕСЯЦЕВ

Одинаковые карточки в CRM, разный потенциал на практике

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КЛИЕНТОВ ПО СРОКУ ПОКУПКИ



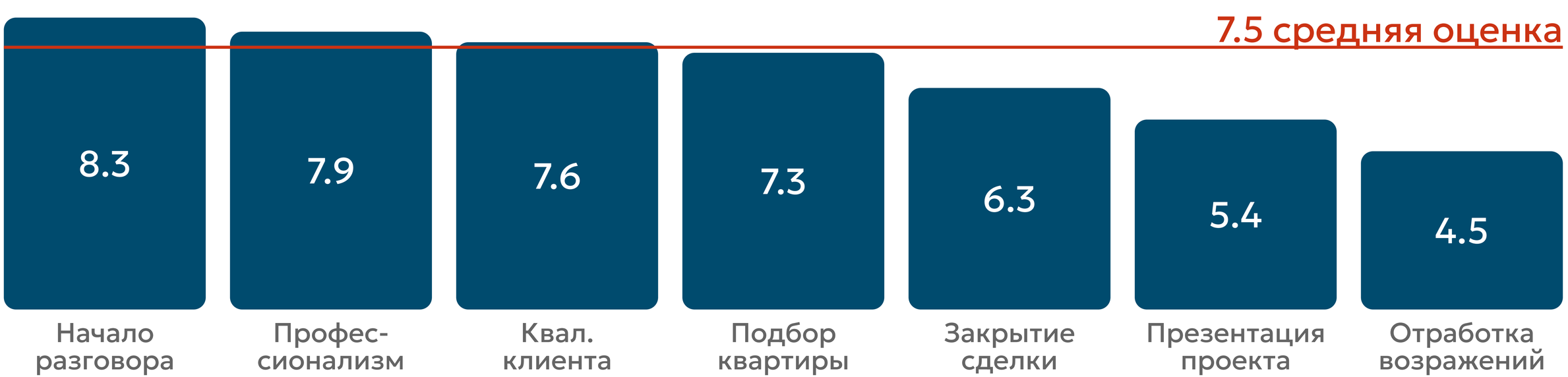
ИСТОЧНИК: TALKTUNE. ВЫБОРКА 30 ЗАСТРОЙЩИКОВ.

Точка Искры × Земляне Девелопмент × talktune

ПРЕЗЕНТАЦИЯ И ОТРАБОТКА ВОЗРАЖЕНИЙ: 2 ГЛАВНЫХ ТОЧКИ РОСТА МЕНЕДЖЕРОВ

Ключевые этапы общения имеют самые низкие качество работы

ОЦЕНКИ МЕНЕДЖЕРОВ ПО БЛОКАМ ЧЕК-ЛИСТА

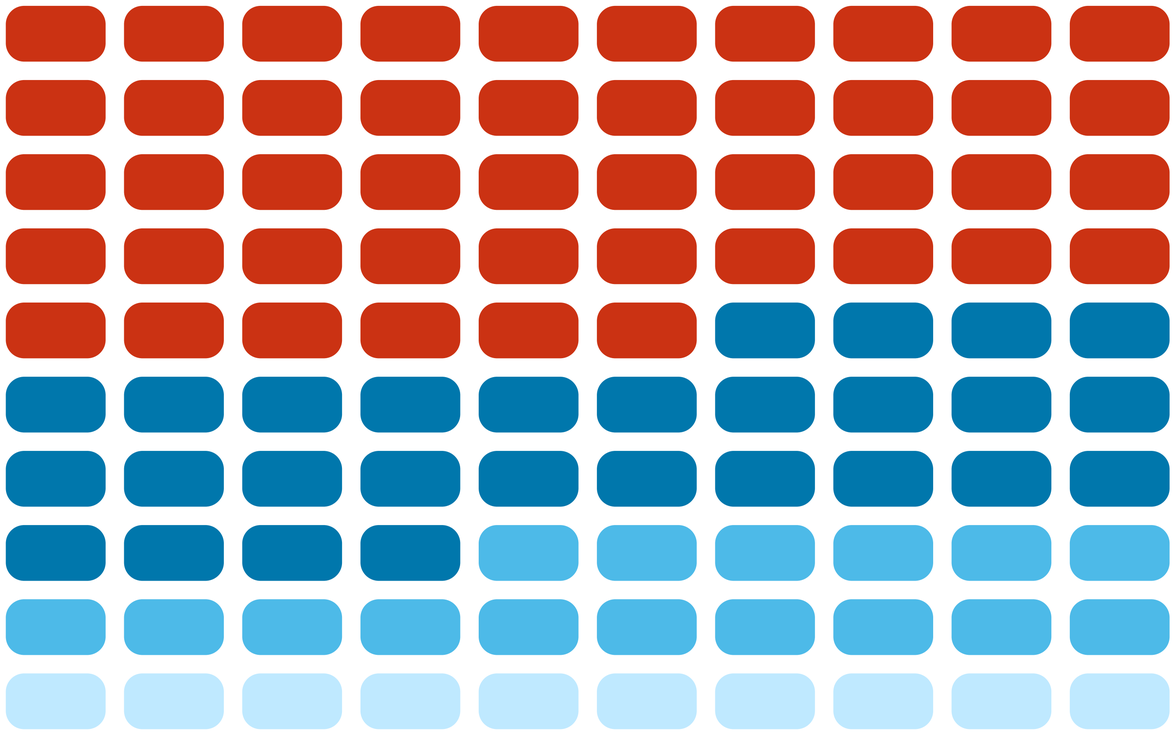


ИСТОЧНИК: TALKTUNE. ВЫБОРКА 30 ЗАСТРОЙЩИКОВ.

Точка Искры × Земляне Девелопмент × talktune

ДОРОГО ИЛИ НЕ ДОРОГО — ВОТ В ЧЕМ ВОПРОС

54% возражений касаются неценовых факторов – они играют решающую роль при выборе сравнении проектов с одинаковыми финансовыми инструментами



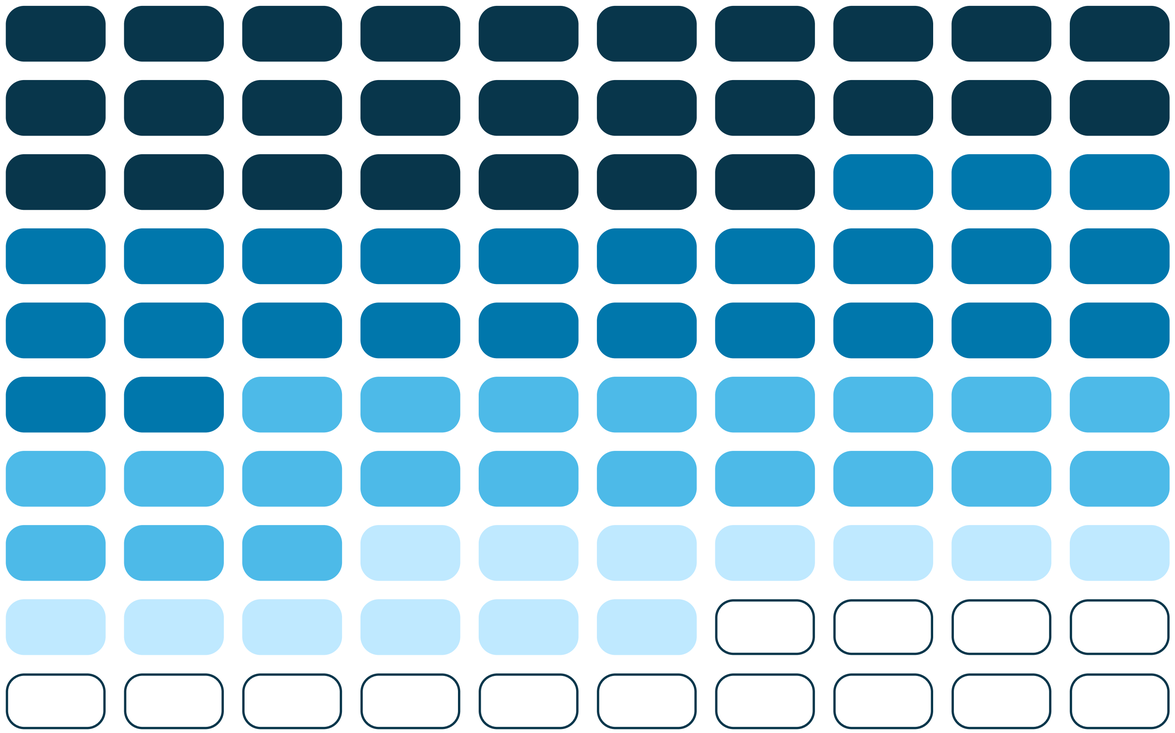
ИЗ ЧЕГО СОСТОЯТ ВОЗРАЖЕНИЯ ЗА 2026 ГОД

- **46%** Цена и программы покупки
- **28%** Квартира и планировка
- **16%** Локация и транспорт
- **10%** Окружение, паркинг

ИСТОЧНИК: TALKTUNE. ВЫБОРКА 30 ЗАСТРОЙЩИКОВ.

ПРИОРИТЕТЫ: ГЛАВНОЕ – ВНУТРИ

Внутренний контур квартиры является ключевым при сравнении лотов, а внешние характеристики постепенно отходят на второй план



ИЗ ЧЕГО СОСТОЯТ ЗАПРОСЫ КЛИЕНТОВ ЗА 2026 ГОД

- **27%** Отделка
- **25%** Планировка и помещения
- **21%** Этаж, вид и сторона света
- **13%** Балкон и лоджия
- **14%** Другое

ИСТОЧНИК: TALKTUNE. ВЫБОРКА 30 ЗАСТРОЙЩИКОВ.

ОФФЕР ≠ ПРОГРАММА ПРОДАЖ

Решение принимается исходя из набора факторов, а не только цены и скидки

ПРЕДЛОЖЕНИЕ КОМПАНИИ

Удобство квартирографии
Период строительства
Программы покупки
Инфраструктура
Репутация УК

ОФФЕР

ЗАПРОСЫ КЛИЕНТОВ

Сценарий покупки
Сроки покупки
Особенности планировки
Транспортная доступность
Программы покупки

НУ ТЕПЕРЬ ЗАЖИВЁМ!

Осталось понять запросы клиентов



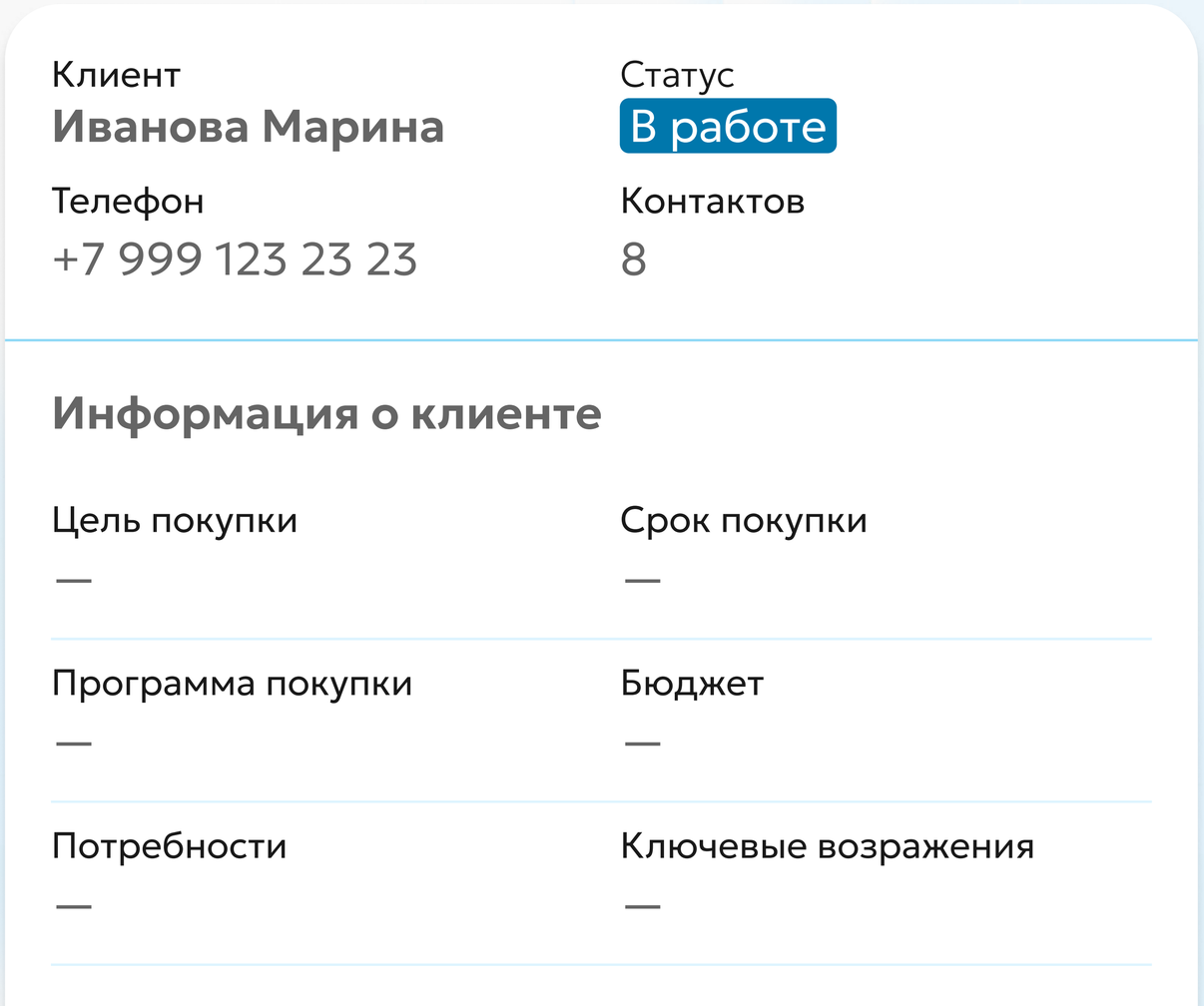
НО ЧТО МЫ РЕАЛЬНО ЗНАЕМ О КЛИЕНТАХ?

Качество заполнения данных в CRM оставляет желать лучшего.
Что делать дальше - непонятно

4 КЛИЕНТСКИХ ПОЛЯ
В среднем в карточке
CRM у застройщика

17 % ПОЛЕЙ
В среднем заполняют
застройщики в CRM

ИСТОЧНИК: ДОМОПЛАНЕР




#$»!
ВНЕДРИ ИИ УЖЕ
@#/ $°€;”

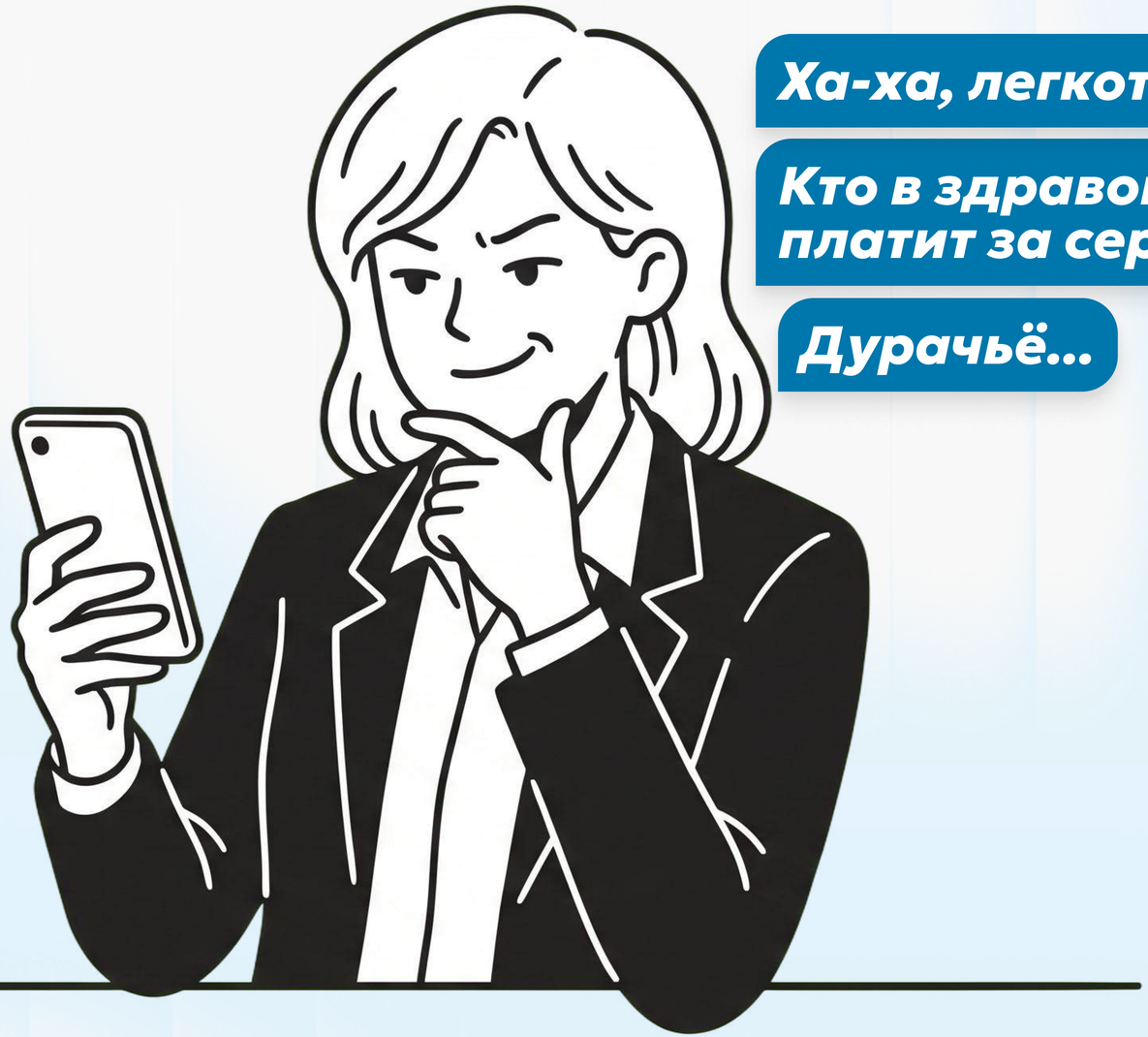
ВАЙБКОДИНГ – НАШЕ СПАСЕНИЕ



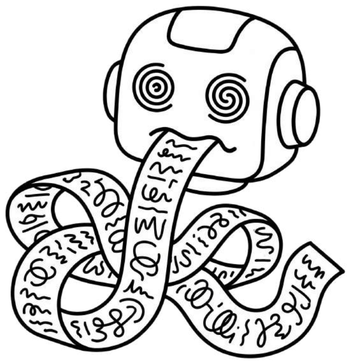
ЗАВАЙБКОДЬ СВОЙ ИИ-СЕРВИС ЗА 10 СЕК

Автоматизируй всю работу и кайфуй!

Завайбкодить

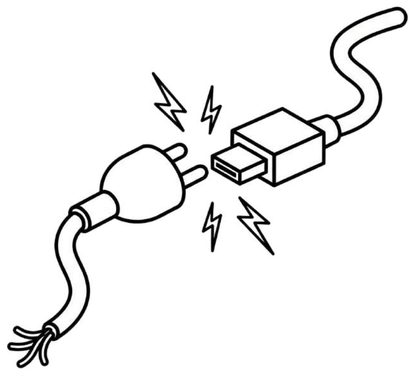


ПОЧЕМУ ВАЙБКОДИНГ В РЕЧЕВОЙ АНАЛИТИКЕ ОБХОДИТСЯ ДОРОЖЕ ГОТОВОГО СЕРВИСА



МУСОР ВМЕСТО АНАЛИТИКИ

Транскрипт и аналитика есть, но из-за качества их ценность равна нулю



ПОСТОЯННЫЕ СБОИ В РАБОТЕ

Каждая правка ломает старое, а РОП вместо работы чинит сервис



ШТРАФ ДО 6 МЛН ПО 152-ФЗ

Нужно арендовать свои сервера для законной работы с перс данными

МЕСЯЦ СПУСТЯ

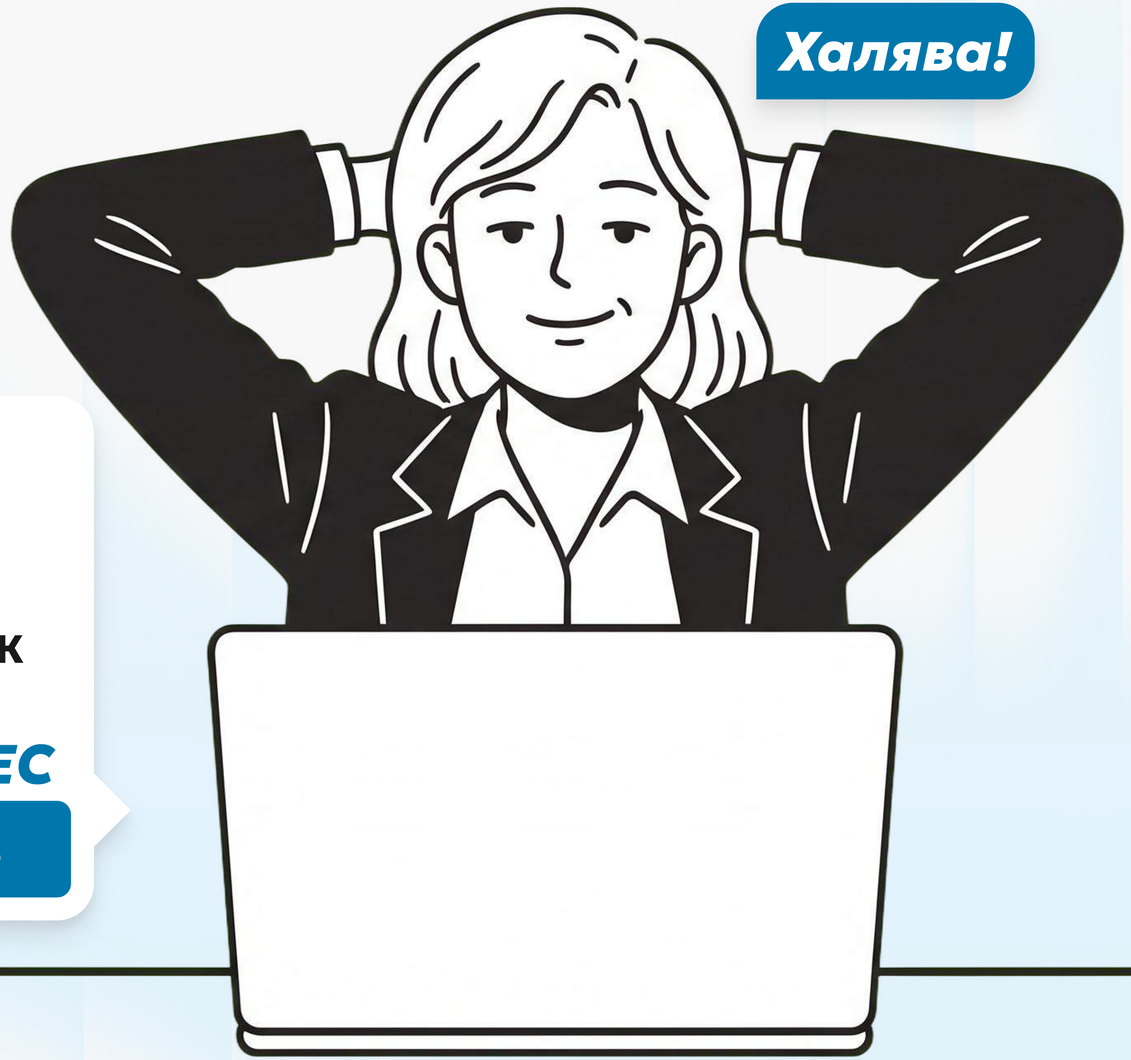
НЕДОСТОВЕРНЫЕ ДАННЫЕ

ЕЖЕДНЕВНАЯ ПОДДЕРЖКА

ОГРОМНЫЙ ШТРАФ ПО 152-ФЗ



ОТ ВАЙБКОДИНГА К БАЗОВЫМ СЕРВИСАМ





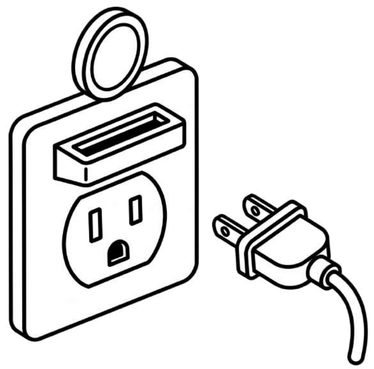
ПОДКЛЮЧИТЕ ТРИКС GPT

для любых отделов продаж

ВСЕГО 100₽/МЕС

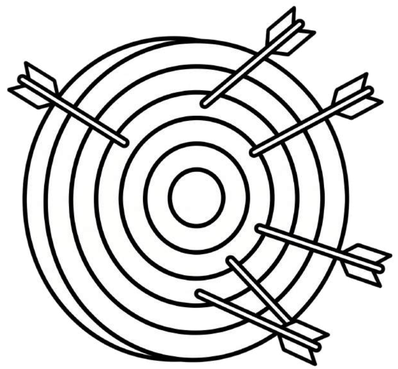
Подключить

ПОЧЕМУ УНИВЕРСАЛЬНАЯ СИСТЕМА НЕ РАБОТАЕТ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКА



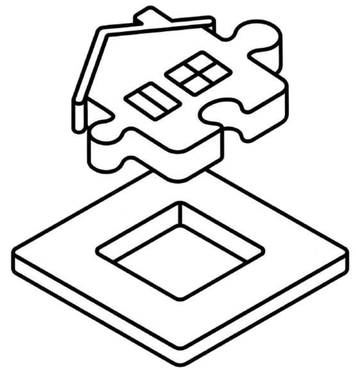
НЕ ЗНАЕТ, ЧТО ВЫ ПРОДАЕТЕ

Аналитика не учитывает доступный ассортимент и программы продаж



НЕ ВИДИТ ВЕСЬ ПУТЬ КЛИЕНТА

Сервис не адаптирован под аналитику длинных циклов коммуникации



НЕ ПОНИМАЕТ ЯЗЫК РЫНКА

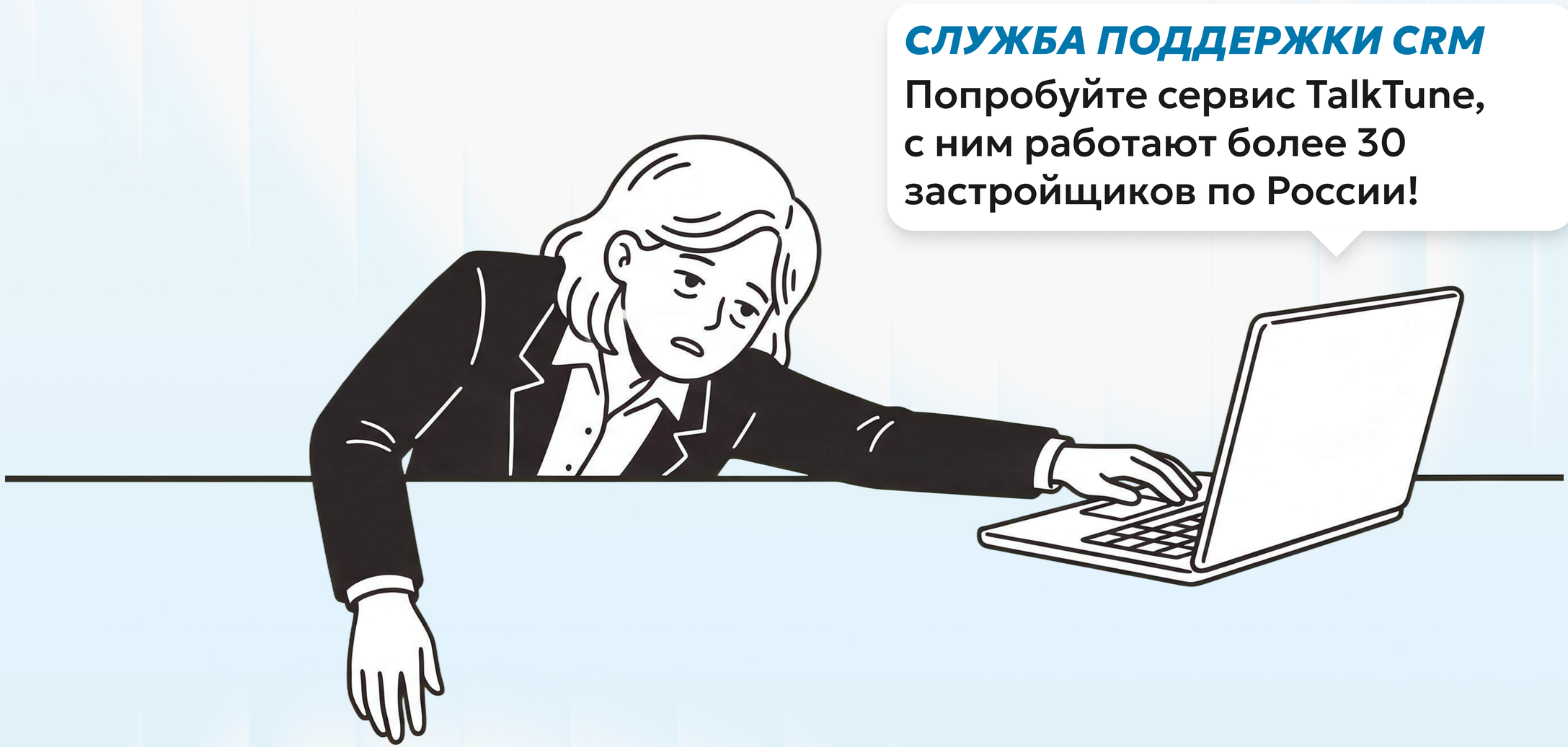
Ошибается в отраслевых терминах, искажает выводы и рекомендации

ЕЩЁ МЕСЯЦ СПУСТЯ



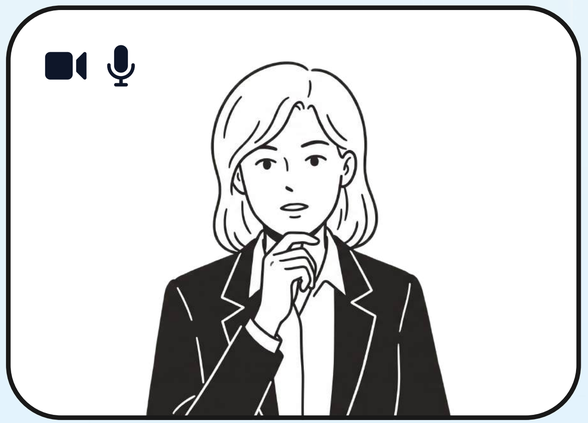
Точка Искры × Земляне Девелопмент × talktune

НЕОЖИДАННАЯ НАВОДКА



ПЕРВОЕ ЗНАКОМСТВО С TALKTUNE





2 ГОДА ОТРАСЛЕВОГО ОПЫТА

Работаем только с девелоперами

5.000+ ЧАСОВ АНАЛИЗА

Обучаем систему на накопленных данных

ПОКРЫТИЕ ВСЕХ КАНАЛОВ

Связываем звонки, чаты и встречи вместе

TALKTUNE С ПЕРВОГО ДНЯ ПРИДУМАН ДЛЯ ПРОДАЖ В ДЕВЕЛОПМЕНТЕ

ГЛУБОКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ С CRM

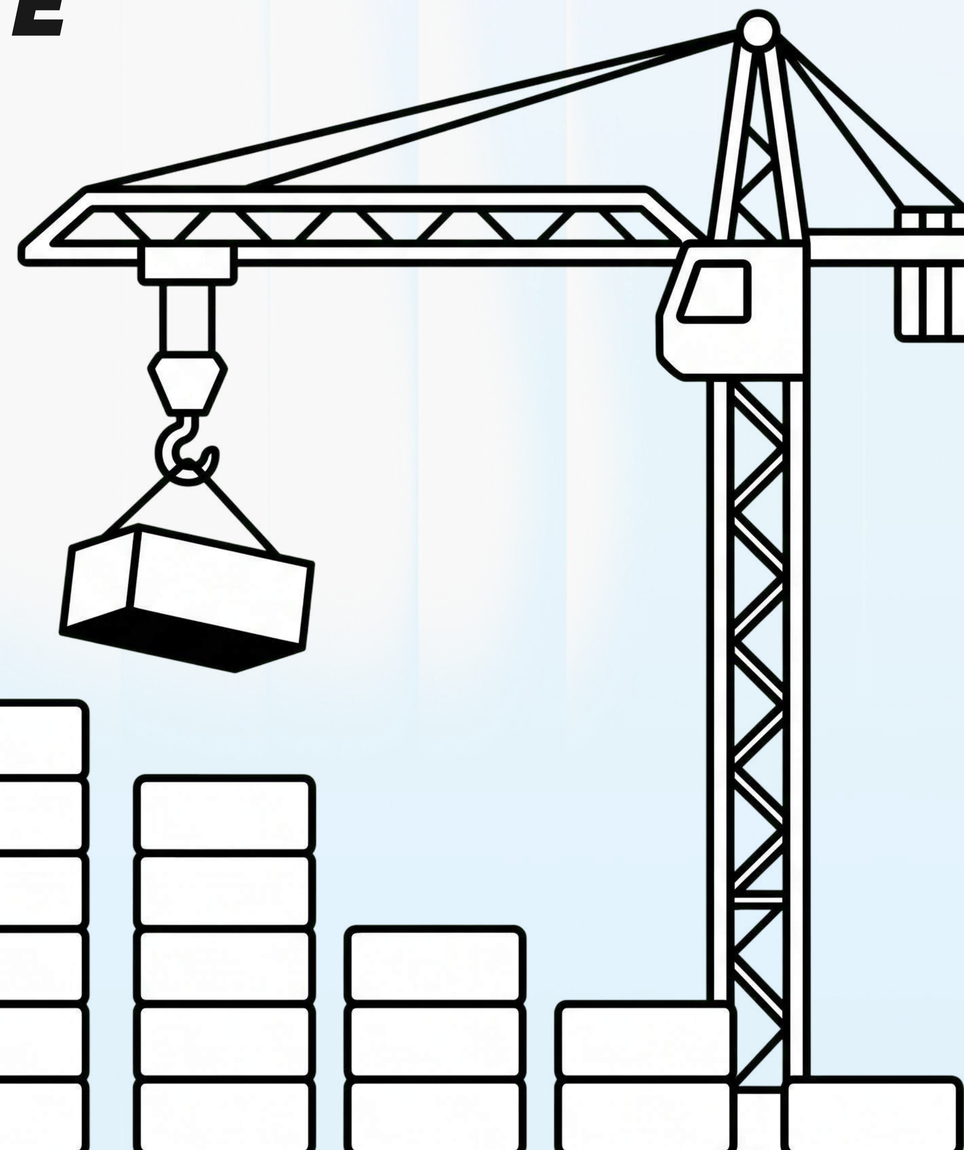
В аналитике диалогов учитываются проекты, ассортимент и программы продаж компании

НАСТРОЕННАЯ БИЗНЕС-ЛОГИКА

Встроенная адаптация под длинный цикл сделки, разделение по каналам продаж

ВСТРОЕННЫЙ СЛОВАРЬ РЫНКА

Список из 50 отраслевых терминов, который позволяет системе понимать 100% контекста

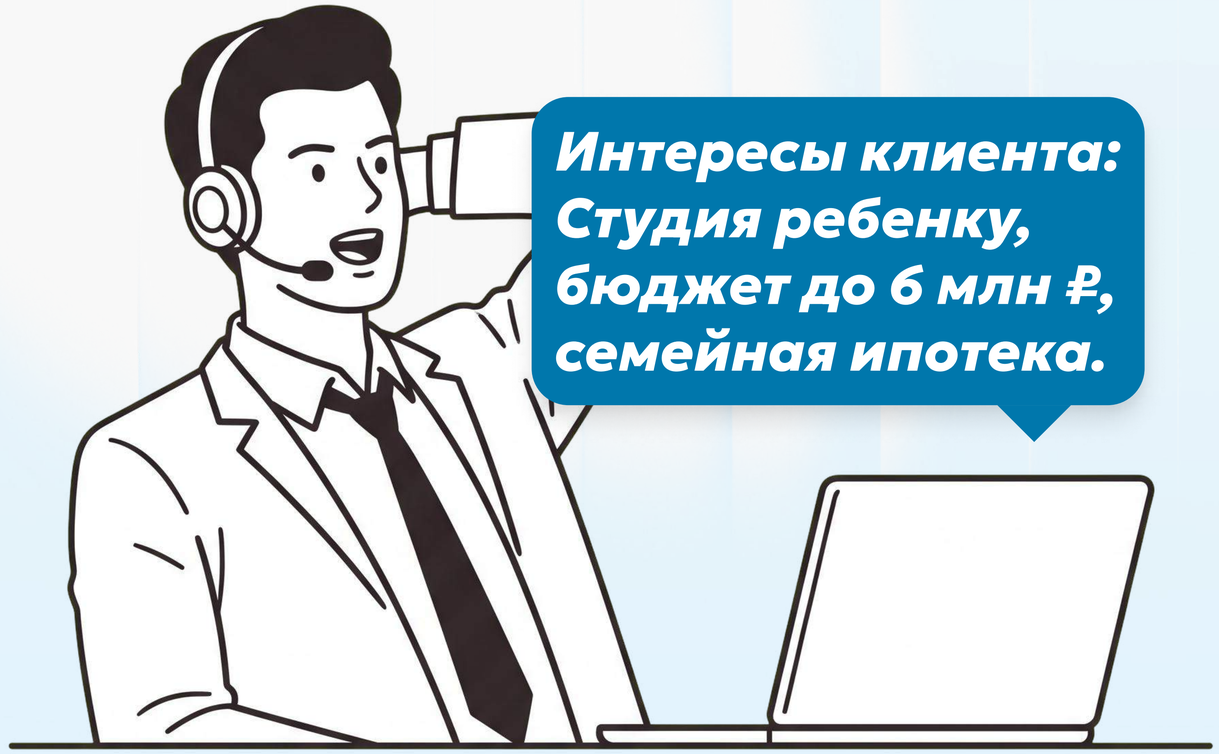


Точка Искры × Земляне Девелопмент × talktune

КАРТОЧКИ КЛИЕНТОВ В CRM ЗАПОЛНЯЮТСЯ САМИ

Менеджеры сфокусированы на общении с клиентами, а данные и резюме диалогов всегда в CRM

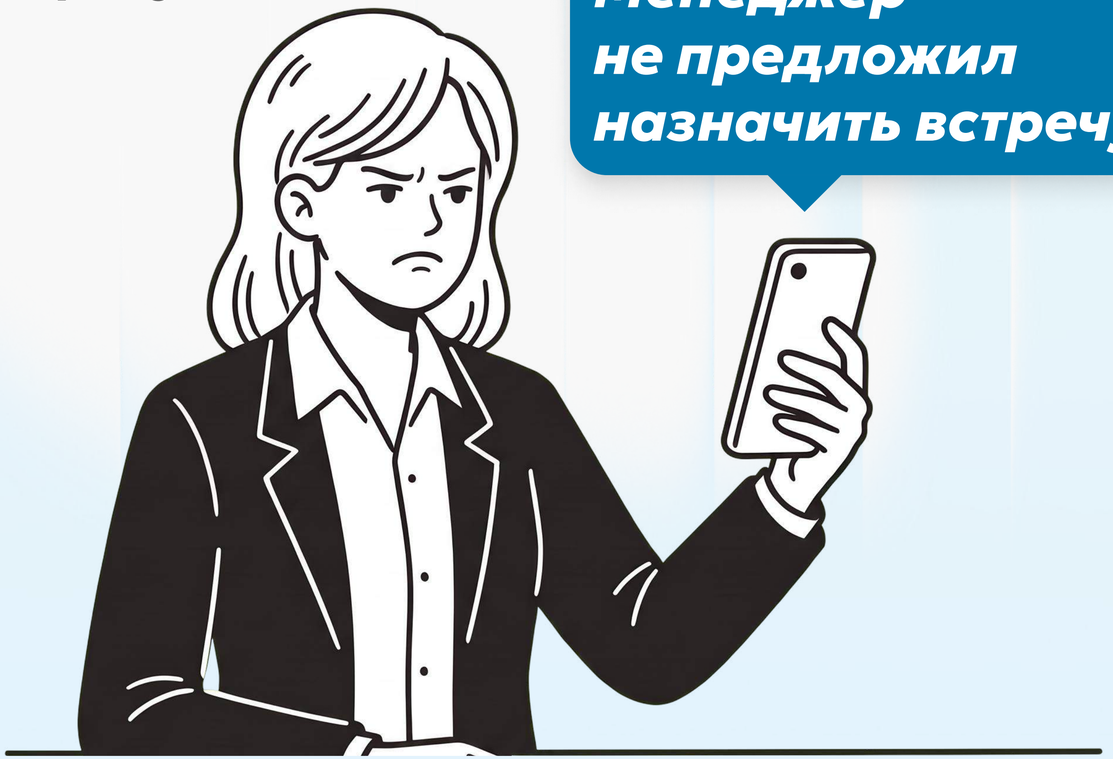
1. Готовые резюме диалога и рекомендации в карточке
2. Все поля из карточки клиента заполняются автоматически
3. Сохранение данных о клиенте и содержания всех контактов



ФОКУС НА КЛИЕНТАХ, ГОТОВЫХ К ПОКУПКЕ

База сегментирована по ключевым параметрам, а руководитель узнаёт о рисках срыва сделок сразу

1. Система подсвечивает горячих клиентов
2. Раскрывает особенности каждого сегмента
3. При риске срыва сделки РОП сразу получает уведомление

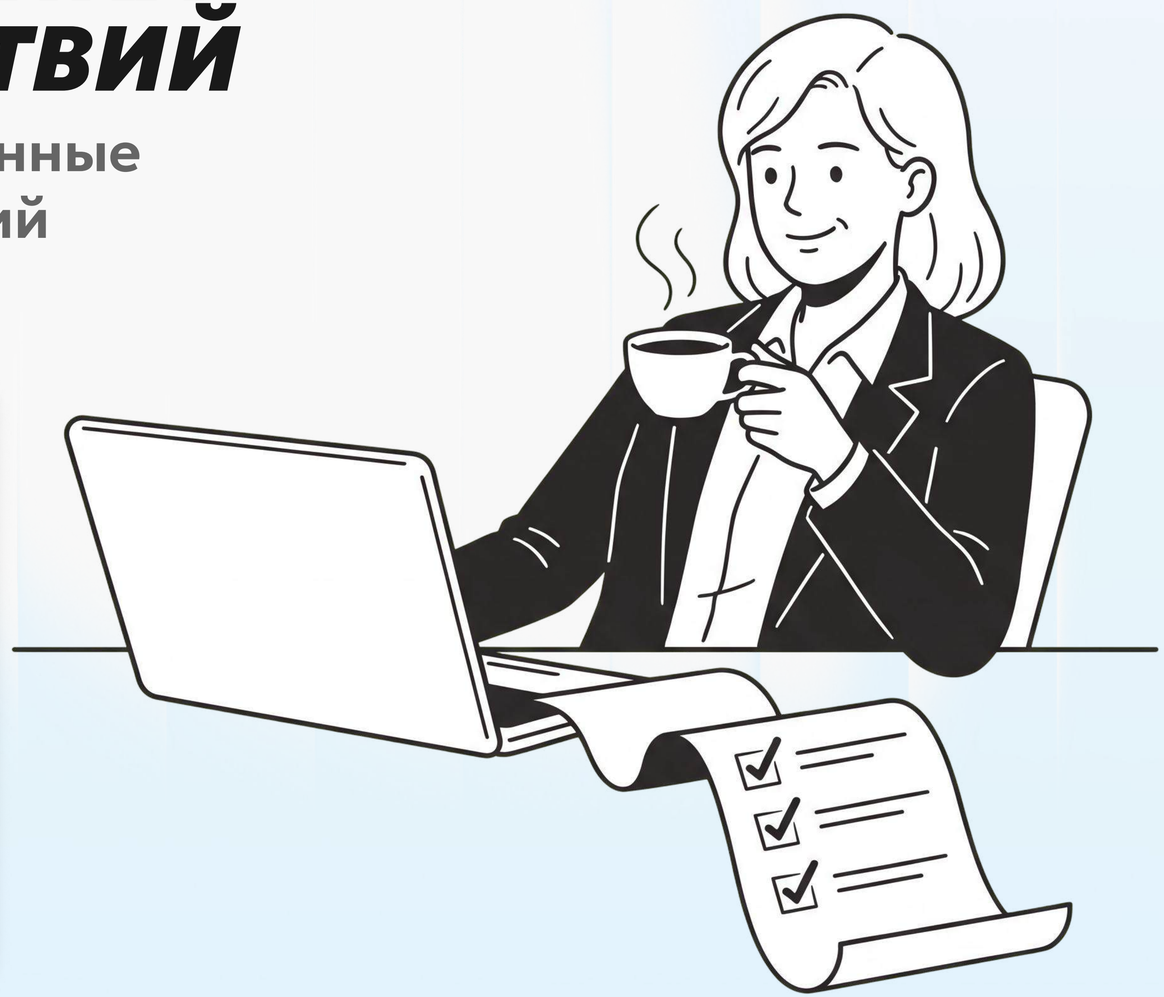


Точка Искры × Земляне Девелопмент × talktune

РЕГУЛЯРНАЯ ДИАГНОСТИКА И ГОТОВЫЙ ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

Система интерпретирует накопленные данные и формирует гипотезы для роста конверсий

1. Еженедельные сводки объясняют происходящее внутри диалогов
2. Автоматический мониторинг выявляет точки роста отдела
3. Персональные рекомендации подсказывают: где и что менять



Точка Искры × Земляне Девелопмент × talktune

РЕЗУЛЬТАТ ПРИОРИТИЗАЦИИ КЛИЕНТОВ

Застройщик из топ-5 Калининграда

КОНТЕКСТ КЛИЕНТА

- 1 200+ активных клиентов в воронке
- Данные в CRM вносятся выборочно
- Непонятно, на ком сфокусироваться

ЧТО СДЕЛАЛИ

- Собрали данные о клиентах
- Провели сегментацию трафика
- Настроили уведомления о сбоях

КОНВЕРСИЯ ИЗ КЛИЕНТА В СДЕЛКУ



Точка Искры × Земляне Девелопмент × talktune

РОСТ КОЛИЧЕСТВА ВСТРЕЧ БЕЗ ВЛОЖЕНИЙ

Застройщик из топ-20 Новосибирска

ЗАПРОС КЛИЕНТА

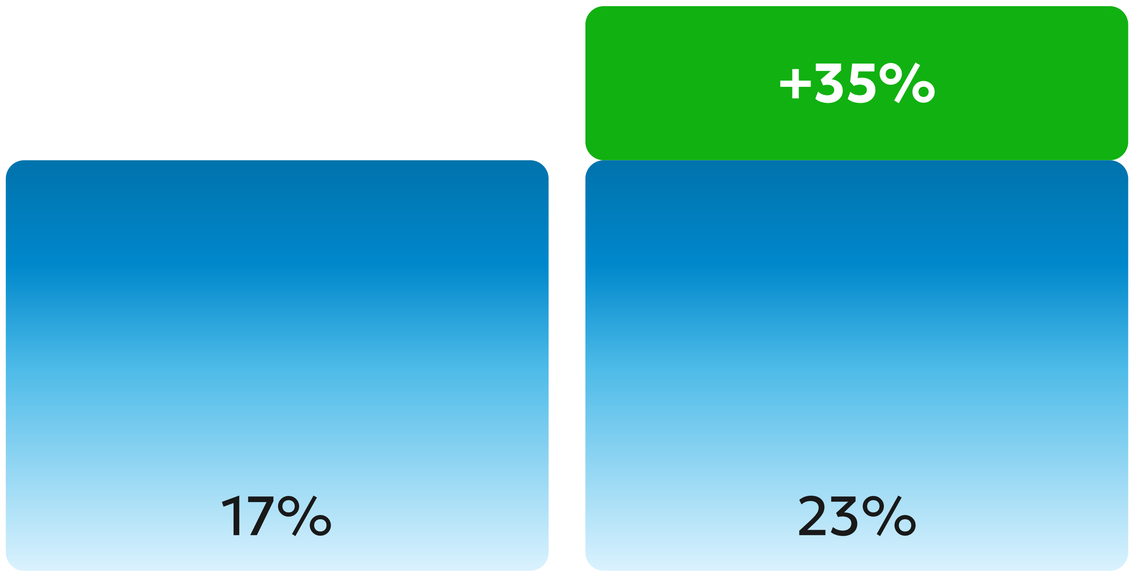
Выявить причину низкой конверсии из заявки во встречу

ЧТО ОБНАРУЖИЛИ

30%

клиентов хотели прийти на встречу в будни после 17:00, а на это время был один слот

КОНВЕРСИЯ ИЗ ЛИДА ВО ВСТРЕЧУ



Точка Искры × Земляне Девелопмент × talktune

ОТКРЫТИЯ О КЛИЕНТАХ ИЗ ЗАПИСЕЙ ВСТРЕЧ

Застройщик из топ-20 Башкортостана

75% КЛИЕНТОВ

пришли на встречу без второго ЛПР и ушли «посоветоваться»

80% ВСТРЕЧ

где менеджер не спросил, когда клиент планирует покупку

16 МИНУТ

нужно клиенту на выбор квартиры с цифровым двойником. Без – 43

Точка Искры × Земляне Девелопмент × talktune

+55% ВСТРЕЧ ЗА СЧЁТ КОНТРОЛЯ КОНВЕРТАЦИИ

Застройщик из топ-5 Новосибирска

293 целевых клиента

55 дошли до встречи

39 встречу не предлагали

22 согласны на встречу, но дата не назначена

55 → 85 +55%

ВСТРЕЧ

Потенциал роста за за счет контроля назначения встреч*

*ПРОГНОЗ ПРИ ВЕРОЯТНОСТИ КОНВЕРСИИ 50%

Клиент не доехал **Лебедев Игорь** 20.08.2026

Менеджер: **«Поэтому приезжайте, посмотрите как строим. Может понравится.»**

Клиент: **«Я понял, Игорь, ага, подумаю, с мамой посоветуюсь, спасибо»**

Менеджер хорошо отработал возражение по локации и пригласил приехать, но конкретную дату встречи не назначил — договорились созвониться в конце следующей недели.

Клиент не доехал **Ковалёв Дмитрий** 18.08.2026

Менеджер: **«Давайте я вам тогда перезвоню, когда вам будет удобно, чтобы я набрал.»**

Клиент: **«Давайте на следующей неделе.»**

Менеджер хорошо объяснил программу накопления ПВ и договорился о звонке на следующей неделе, но не предложил приехать вместе с супругом и не назвал конкретный день.

Встреча назначена **Орлов Сергей** 21.09.2026

Менеджер: **«Тогда давайте пока-пока запишу на 16:00, на четверг на квартале. … Вот, и в среду наберу тогда вам ещё.»**

Менеджер довёл до конкретной даты и времени и договорился о контрольном звонке накануне.

Встреча назначена **Белова Анна** 23.09.2026

Клиент: **«Давайте попробуем тогда на десятое.»**

Менеджер: **«Давайте запишу вас на 10-е число и вам предварительно за день позвоню, напомню.»**

Менеджер предложил личную встречу, подобрал удобный выходной, записал на 10-е и пообещал напомнить за день.

Точка Искры × Земляне Девелопмент × talktune

ДАННЫЕ ИЗ РАЗГОВОРОВ ПРЕВРАТИЛИСЬ В ДЕНЬГИ ДЛЯ КОМПАНИИ

1. Информация о клиентах вносится в CRM автоматически
2. Горячие клиенты в приоритете, РОП сразу узнаёт о рисках срыва
3. Руководитель управляет, зная истинные причины происходящего





ГОТОВЫ РАЗОБРАТЬСЯ В СВОИХ ДАННЫХ?

-25%

НА ПЕРВУЮ ОПЛАТУ

ПО ПРОМОКОДУ

ТОЧКА ИСКРЫ

КИРИЛЛ ПОЛОВНИКОВ
+7 (913) 898 08-87

Точка Искры × Земляне Девелопмент × talktune



ТЕЛЕГРАМ



МАКС