

ЦИФРОВОЙ РОП ВНУТРИ CRM

AI-менеджер по продажам JU BIX AI

Не даёт остыть ни одной тёплой заявке

Цифровой руководитель отдела продаж внутри CRM: находит зависшие сделки, ставит диагноз и готовит персональное сообщение клиенту

Разбор заявок

Диагноз сделки

Готовое сообщение

Анна

🔥 Горячая

Этап

Выбор программы

Проблема

Ждёт итоговую стоимость

Следующий шаг

Отправить расчёт

Сергей

🔥 Тёплая

Этап

Сравнение предложений

Проблема

Не отработано «дорого»

Следующий шаг

Показать ценность

📄 ГОТОВЕЕ СООБЩЕНИЕ

Анна, добрый день! Подготовил итоговый расчёт по выбранной программе. Решение ещё актуально?

📄 Скопировать сообщение

Тёплые заявки остывают, пока менеджер думает, что ответить

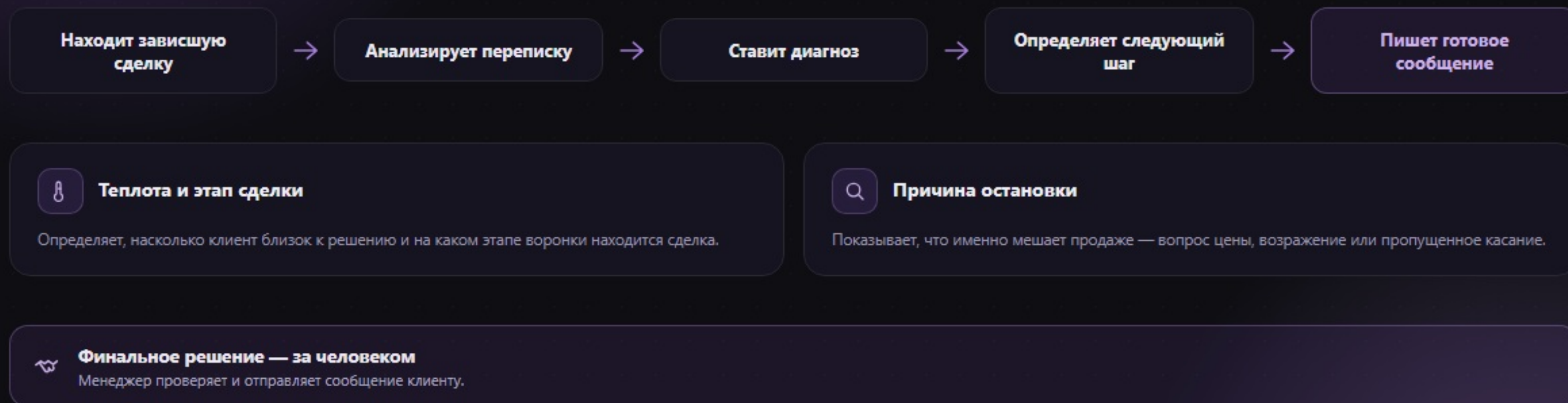
-  Нет следующего касания
-  Клиент ждёт цену
-  Возражение осталось без ответа
-  Новая заявка вытеснила старую
-  Руководитель не видит причину остановки



Деньги теряются не только в рекламе

Они теряются внутри переписки — там, где заявка перестаёт двигаться дальше.

AI-менеджер — цифровой РОП внутри JU BIX CRM



КАК ЭТО РАБОТАЕТ

От списка зависших заявок до готовых сообщений — за три шага

1 Нажмите «Разобрать заявки»

AI-менеджер собирает тёплые, горячие и зависшие сделки, которым требуется внимание.

2 Получите анализ каждой сделки

Система показывает теплоту клиента, этап, причину остановки, следующий шаг и готовый текст.

3 Проверьте и отправьте

Менеджер при необходимости корректирует сообщение, копирует его и отправляет клиенту.



За один запуск

Агент разбирает выбранную группу заявок и формирует рекомендации по каждой сделке. Человек сохраняет контроль над общением.

РАЗБОР СДЕЛКИ

По каждой заявке — конкретный план продолжения продажи

КАРТОЧКА СДЕЛКИ

Анна

Источник

Этап

Время без ответа

Ответственный

🔥 Горячая

Сайт

Выбор программы

2 дня

Менеджер Иван

ДИАГНОЗ И СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

🔍

Что мешает продаже

Не закрыт вопрос цены, следующее касание не назначено.

➔

Следующее действие

Отправить расчёт, напомнить о ценности, предложить дату.

📄 ГОТОВЕЕ СООБЩЕНИЕ

Анна, добрый день! Подготовил итоговый расчёт по выбранному варианту. Решение ещё актуально?

📄 Скопировать сообщение

Один принцип работы — разные сценарии и аргументы под нишу



«Дорого»

Клиент не видит состав и ценность предложения.

Рекомендация. Показать, что входит в стоимость, и предложить подходящий формат.



«Я подумаю»

Не выявлено, какой вопрос мешает решению.

Рекомендация. Уточнить сомнение и дать дополнительную информацию без давления.



«Сравниваю с другими»

Клиент не видит ключевого отличия.

Рекомендация. Показать релевантные преимущества и помочь сравнить условия.

ОТРАСЛИ

Бьюти

Обучение

Оборудование

Туризм

Клиники

Сервисные компании

ЧТО ПОЛУЧАЕТ БИЗНЕС

Что меняется в работе отдела продаж



Тёплые заявки системно возвращаются в работу



Меньше времени на формулировки



Своевременные касания



Единый стиль общения команды



Руководитель видит причины остановки сделок



Своевременные касания помогают сохранить интерес клиента

И повышают вероятность продолжения сделки.

Отдел продаж, который работает 24/7 и не берёт зарплату

AI-менеджер не заменяет команду. Он помогает менеджерам быстрее разбирать сделки, готовить сообщения и не забывать о тёплых клиентах.

[Получить консультацию](#)jubix.ru