

• SALES ANALYTICS ДЛЯ BITRIX24

# Teksura

Узнайте, **почему сделки сливаются** — без 3 часов прослушки в день.

ИИ-разбор каждого разговора прямо в карточке сделки Bitrix24.

---

## Кому

Отделам продаж от 3 до 50 человек на Bitrix24

## Когда окупится

За 1–3 месяца после запуска

## Сколько стоит

от 4 990 ₽/мес · 14 дней бесплатно

# РОП тонет в прослушке

**3** часа  
в день

именно столько РОП тратит на ручное прослушивание звонков менеджеров — и всё равно успевает проверить только **5–10%** от общего объёма.

- ! **90% звонков** — слепая зона. Ошибки повторяются неделями, потому что некому их заметить.
- ! **Текучка**: новички тратят 3–4 месяца на ввод в строй, потому что обратной связи на каждый звонок нет.
- ! **«Лиды плохие»**: маркетинг и продажи спорят на планёрке вместо того, чтобы разобраться в данных.

# Каждый месяц без контроля стоит вам реальных денег

ПРОСАДКА КОНВЕРСИИ

**-15...30%**

из-за несоблюдения скрипта на разных этапах

ВРЕМЕНИ РОПА В МЕСЯЦ

**≈ 60 ч**

уходит на прослушку и составление отчётов

СТОИМОСТЬ ПОТЕРЯННЫХ СДЕЛОК

**от 200 000 ₽**

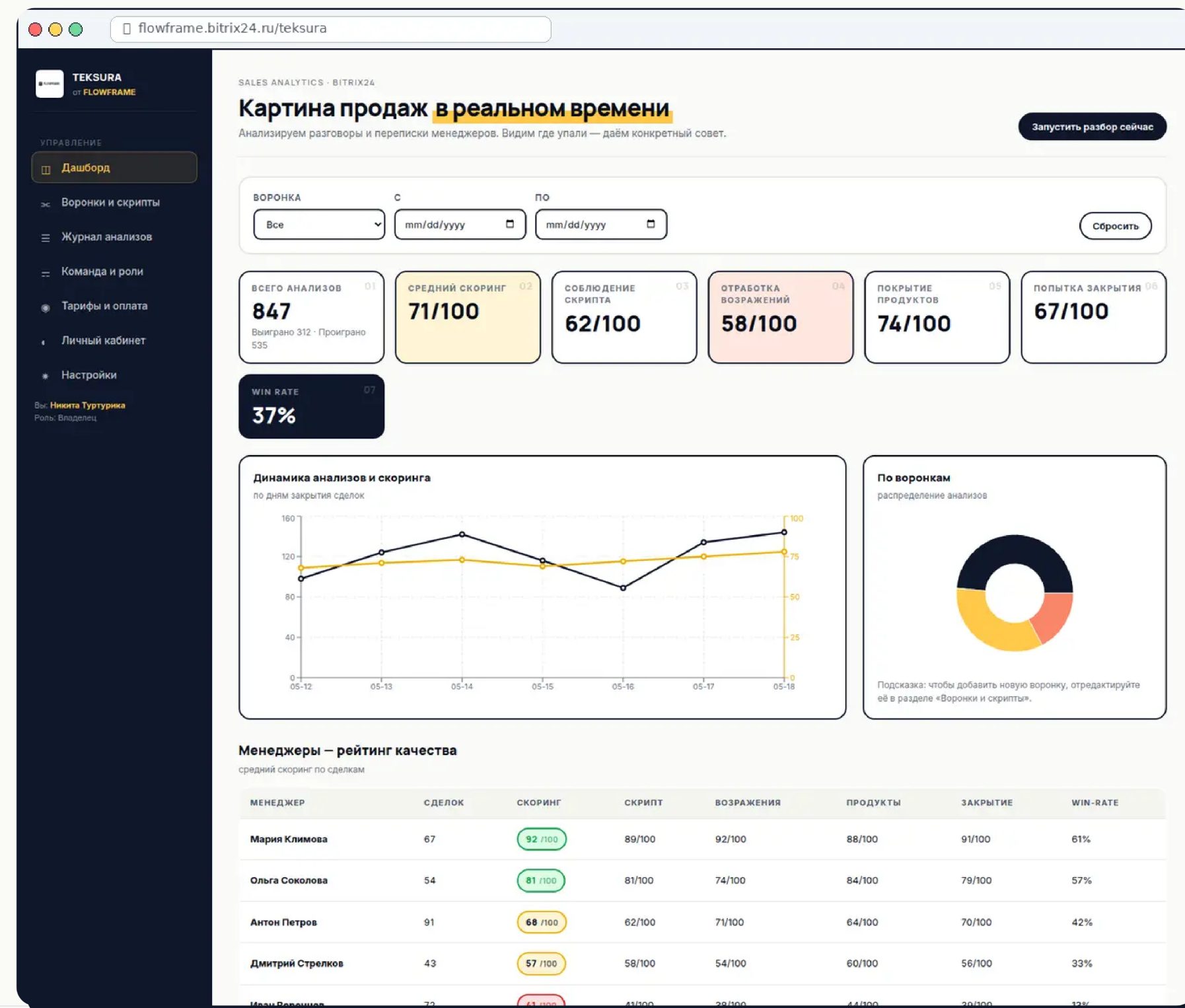
в типовом отделе из 5 менеджеров с чеком 80 000 ₽

Это не «когда-нибудь автоматизируем». Это «каждую неделю незаметно теряется выручка, которую можно было защитить за день внедрения».

# Что делает Teksura

Расшифровывает **100% звонков и переписок** прямо внутри Bitrix24, разбирает каждый разговор по **вашему скрипту** и даёт конкретные рекомендации — за 30 секунд после завершения звонка.

- ✓ **Вкладка прямо в карточке сделки** — не отдельный сервис, не «ещё один кабинет с логином».
- ✓ **Анализ по вашему скрипту**, а не общие чек-листы. Загрузили скрипт — ИИ оценивает по нему.
- ✓ **Скоринг по менеджерам и сделкам**. Видно, кто тащит, кто проседает, и почему именно.
- ✓ **Whisper Large v3 Turbo + LLM-разбор**: точность распознавания русской речи 95%+.



# Запуск занимает один кофе-брейк

Никаких интеграторов, ТЗ и недель внедрения. На следующий день — первые отчёты по реальным сделкам.

1

## Установите приложение

Откройте маркетплейс Bitrix24, найдите «Teksura», нажмите «Установить». Авторизация автоматическая — приложение уже знает ваш портал.

2

## Загрузите скрипт и базу

Прислали скрипт продаж текстом и регламенты в PDF/DOCX. Teksura превратит их в чек-лист критериев. Готовые шаблоны под B2B, недвижимость, медицину, авто.

3

## Получайте разборы

При каждом движении сделки приложение собирает звонки и переписки, расшифровывает, оценивает по скрипту и кладёт результат в карточку. Никаких ручных запусков.

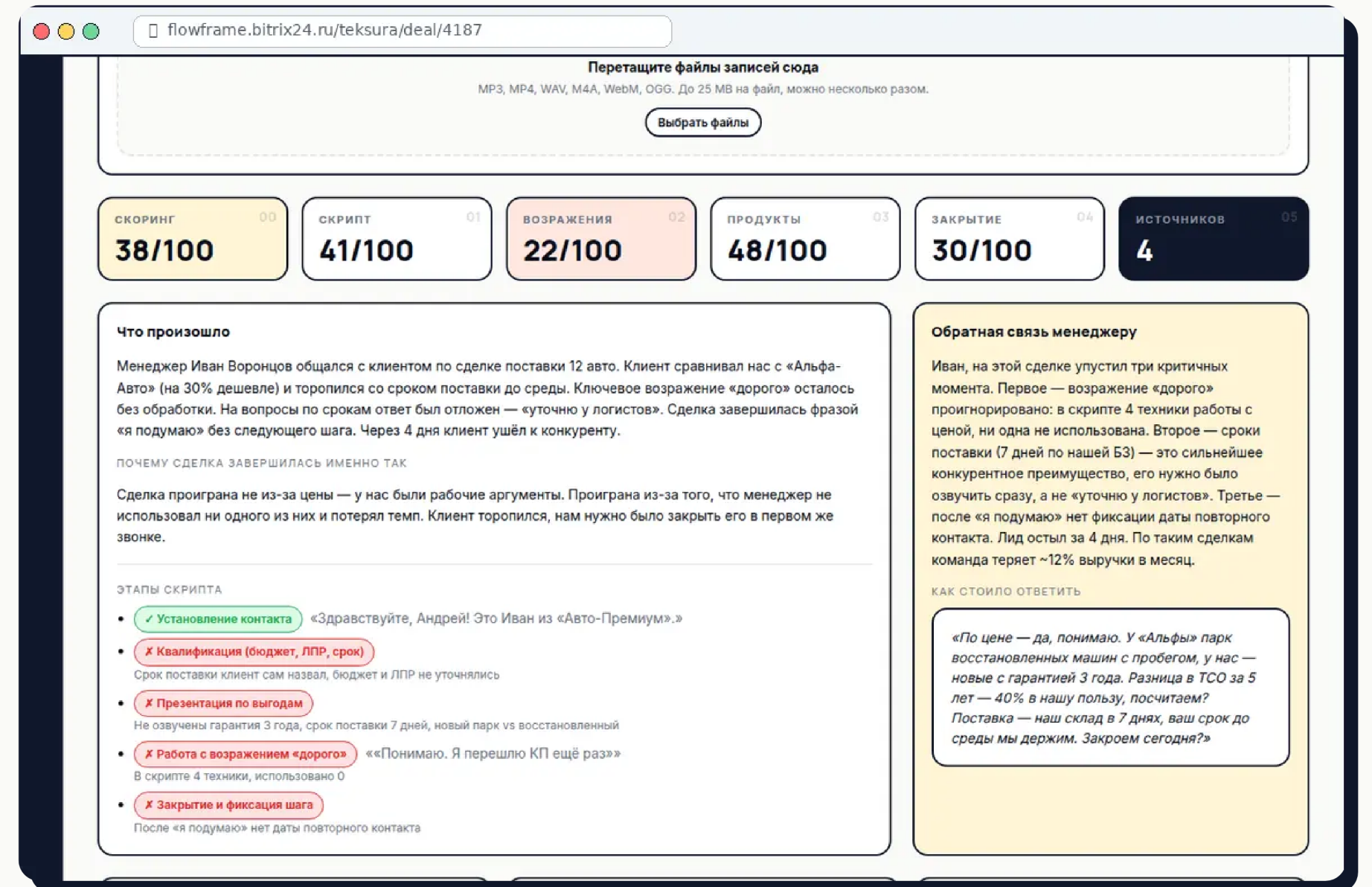
**Важно:** ничего из стека Bitrix24 менять не нужно — телефония, открытые линии, чаты, e-mail подхватываются автоматически.

# «Где сливаются лиды на самом деле»

Воронка показывает, что сделки теряются на этапе квалификации. Teksura — объясняет почему.

- 1 Из 84 потерянных сделок в 71 менеджер не задал вопрос о бюджете и сроке решения.
- 2 В 23 сделках клиент сказал «мы сравниваем варианты» — менеджер ответил «отправлю КП», следующего касания не было.
- 3 У одного менеджера в 41% звонков разговор заканчивается без следующего шага.

Что получает РОП: переобучить 4 человека по технике квалификации + триггер «вернуться через 3 дня». День работы — не квартал гипотез.



# «Кто из менеджеров реально не дорабатывает»

МЕНЕДЖЕР	СДЕЛОК	СКОРИНГ	СКРИПТ	ВОЗРАЖЕНИЯ	ПРОДУКТЫ	ЗАКРЫТИЕ	WIN-RATE
Мария Климова	67	92 /100	89/100	92/100	88/100	91/100	61%
Ольга Соколова	54	81 /100	81/100	74/100	84/100	79/100	57%
Антон Петров	91	68 /100	62/100	71/100	64/100	70/100	42%
Дмитрий Стрелков	43	57 /100	58/100	54/100	60/100	56/100	33%
Иван Воронцов	72	41 /100	41/100	38/100	44/100	39/100	13%

Не оценка «по выручке» — она зависит от лидов. Объективный **скоринг по технике продаж и соблюдению скрипта.**

- A** **Антон** закрывает план не благодаря технике, а из-за «горячих» повторных лидов. На холодных провалится.
- B** **Иван** провалил скоринг по работе с возражениями (4.1/10). Не лиды кривые — он принимает «дорого» молча.
- C** **Мария** — лучшая по технике (9.2/10), но получает в 2× меньше лидов. Перераспределение = +X% к выручке без найма.

**Что получает РОП:** решения по людям, которые можно защитить перед собственником цифрами и цитатами из звонков.

# «Покажи конкретно, где менеджер ошибся»

Сделка #4187 · ООО «АвтоПарк». Менеджер: «лид оказался не наш». Teksura показывает другое:

- ❗ **Возражение «дорого»** отработано на 0/10. В скрипте 4 техники работы с ценой — использовано 0.
- ❗ **Срок поставки 7 дней** (есть в БЗ) — конкурентное преимущество — не озвучен. Клиент трижды спрашивал.
- ❗ **Нет следующего шага.** После «я подумаю» — «спасибо, до связи». Лид остыл за 4 дня.

**Что получает менеджер:** готовый шаблон правильного ответа по каждой реплике. Не разнос на планёрке — конкретный коучинг.

flowframe.bitrix24.ru/teksura/deal/4187 — Анализ

СКОРИНГ 38/100 | СКРИПТ 41/100 | ВОЗРАЖЕНИЯ 22/100 | ПРОДУКТЫ 48/100 | ЗАКРЫТИЕ 30/100 | ИСТОЧНИКОВ 4

**Что произошло**

Менеджер Иван Воронцов общался с клиентом по сделке поставки 12 авто. Клиент сравнивал нас с «Альфа-Авто» (на 30% дешевле) и торопился со сроком поставки до среды. Ключевое возражение «дорого» осталось без обработки. На вопросы по срокам ответ был отложен — «уточню у логистов». Сделка завершилась фразой «я подумаю» без следующего шага. Через 4 дня клиент ушёл к конкуренту.

ПОЧЕМУ СДЕЛКА ЗАВЕРШИЛАСЬ ИМЕННО ТАК

Сделка проиграна не из-за цены — у нас были рабочие аргументы. Проиграна из-за того, что менеджер не использовал ни одного из них и потерял темп. Клиент торопился, нам нужно было закрыть его в первом же звонке.

ЭТАПЫ СКРИПТА

- ✓ Установление контакта «Здравствуйте, Андрей! Это Иван из «Авто-Премиум».»
- ✗ Квалификация (бюджет, ЛПР, срок)  
Срок поставки клиент сам назвал, бюджет и ЛПР не уточнялись
- ✗ Презентация по выгодам  
Не озвучены гарантия 3 года, срок поставки 7 дней, новый парк vs восстановленный
- ✗ Работа с возражением «дорого» ««Понимаю. Я перешлю КП ещё раз»»  
В скрипте 4 техники, использовано 0
- ✗ Закрывание и фиксация шага  
После «я подумаю» нет даты повторного контакта

**Обратная связь менеджеру**

Иван, на этой сделке упустил три критических момента. Первое — возражение «дорого» проигнорировано: в скрипте 4 техники работы с ценой, ни одна не использована. Второе — сроки поставки (7 дней по нашей БЗ) — это сильнейшее конкурентное преимущество, его нужно было озвучить сразу, а не «уточню у логистов». Третье — после «я подумаю» нет фиксации даты повторного контакта. Лид остыл за 4 дня. По таким сделкам команда теряет ~12% выручки в месяц.

КАК СТОИЛО ОТВЕТИТЬ

«По цене — да, понимаю. У «Альфы» парк восстановленных машин с пробегом, у нас — новые с гарантией 3 года. Разница в ТСО за 5 лет — 40% в нашу пользу, посчитаем? Поставка — наш склад в 7 днях, ваш срок до среды мы держим. Закроем сегодня?»

**Возражения**

- упущено У вас на 30% дороже, чем в «Альфе»  
Ответ менеджера: «Понимаю. Я перешлю КП ещё раз — посмотрите условия.»  
Стоило сказать: «У «Альфы» восстановленные авто, у нас новые с гарантией 3 года. Разница в ТСО за 5 лет — 40% в нашу пользу. Посчитаем сейчас?»
- упущено Мне в среду уже надо  
Ответ менеджера: «Сейчас уточню у логистов и пришлю в письме.»  
Стоило сказать: «Срок поставки 7 дней с нашего склада в Подольске. Ваш дедлайн держим — оформляем сегодня?»
- упущено Хорошо, я подумаю  
Ответ менеджера: «Спасибо, до связи.»  
Стоило сказать: «Конечно. Когда удобно вернуться к разговору — завтра в 11:00 или после обеда? Зафиксирую звонок.»

**Упущенные продукты**

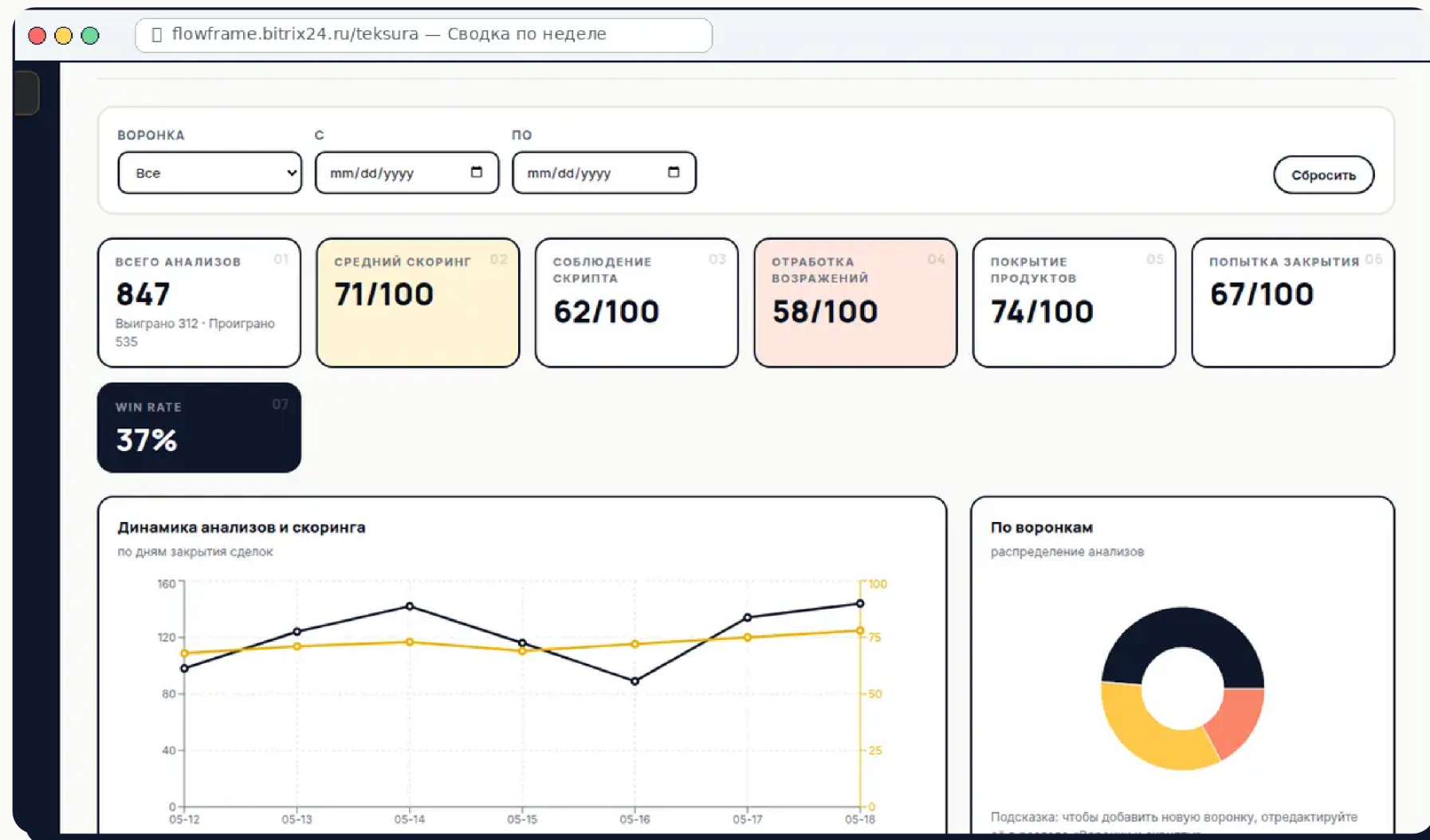
- Расширенная гарантия 5 лет
- Trade-In старого парка
- Сервисный контракт

**Что улучшить**

- 1 Использовать одну из 4 техник работы с ценой при возражении «дорого»
- 2 Озвучить срок поставки 7 дней сразу как услышали дедлайн клиента
- 3 Зафиксировать дату следующего касания после «я подумаю»
- 4 Подключить РОПа на сделки с торопящимися клиентами как «второй голос»

Ошибки

# «Качество работы – на одной странице»



Профиль каждого менеджера — со всеми метриками, динамикой по неделям и цитатами. Для еженедельного 1-на-1, для аттестации, для онбординга.

- На каждом 1-на-1 — **3 конкретных эпизода** с подсвеченными ошибками, не «помнишь, ты на той неделе...».
- **Менеджер видит свой профиль сам** — без публичных разносов. Большинство подтягивается, потому что цифры объективные.
- **Онбординг новичка:** с 3–4 месяцев до 4–6 недель. Каждый звонок стажёра разобран на следующий день.

# Teksura vs ручной контроль vs внешние сервисы

Мы не первое решение на рынке. Но единственные **внутри карточки сделки Bitrix24** и единственные, кто оценивает по **вашему скрипту**, а не жёстким правилам.

ЧТО ВАЖНО ДЛЯ РОПА	ТЕКСУРА	РУЧНОЙ КОНТРОЛЬ	ВНЕШНИЕ СЕРВИСЫ
Покрытие звонков	100%	5-10%	100%
Внутри карточки сделки Bitrix24	Да	—	Отдельный кабинет
Оценка по вашему скрипту	Да, ИИ-разбор	Зависит от РОПа	Жёсткие правила
Анализ переписок (не только звонков)	Да	Нет	Не у всех
Время от звонка до разбора	~30 секунд	Дни	Минуты
Стоимость в месяц на 5 менеджеров	от 4 990 ₽	~50 000 ₽ (контролёр)	от 30 000 ₽
Сроки внедрения	5 минут	—	2-4 недели
152-ФЗ, серверы в РФ	Да	Да	Не у всех

# Стоимость — как один день стажёра, а работает 24/7

14 дней бесплатно без банковской карты. Дальше — выбор тарифа под размер команды.

Trial	Старт	Бизнес <span>ХИТ</span>	Корп
<p><b>0 ₺</b> 14 дней</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 50 диалогов</li> <li>✓ 1 воронка</li> <li>✓ Все возможности «Старт»</li> <li>✓ Без банковской карты</li> </ul>	<p><b>4 990 ₺</b> в месяц</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 500 диалогов / мес</li> <li>✓ До 3 воронок</li> <li>✓ Скрипт + база знаний</li> <li>✓ Скоринг менеджеров</li> <li>✓ Уведомления</li> </ul>	<p><b>14 990 ₺</b> в месяц</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 2 000 диалогов / мес</li> <li>✓ Безлимит воронок</li> <li>✓ ВУОК (свой ИИ-ключ)</li> <li>✓ Свои промпты</li> <li>✓ Приоритетная поддержка</li> </ul>	<p><b>49 990 ₺</b> в месяц</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 10 000 диалогов / мес</li> <li>✓ White-label</li> <li>✓ API + SLA 99.9%</li> <li>✓ Выделенный менеджер</li> <li>✓ Договор и счёт</li> </ul>

Перерасход — 25 ₺ за дополнительный диалог. Годовая оплата — -20%. ИП на УСН, без НДС. Оплата картой через ЮKassa или счётом для юр.лиц.

# Окупается за 1 день месяца

Расчёт для типового отдела продаж: 5 менеджеров, средний чек 80 000 ₽, конверсия 12%, лидов 600/мес, выручка ≈ 5 760 000 ₽.

**14 990 ₽**

ТАРИФ БИЗНЕС В МЕСЯЦ



**+576 000 ₽**

ПРИРОСТ ВЫРУЧКИ ПРИ +10% К КОНВЕРСИИ

ROI ЗА МЕСЯЦ

**×38**

576 000 / 14 990

ВРЕМЯ РОПА

**-60 ч/мес**

~30 000 ₽ зарплатного фонда

ТЕКУЧКА МЕНЕДЖЕРОВ

**-15...25%**

за счёт прозрачной обратной связи

Это не прогноз — это арифметика. У отделов с конверсией ниже среднего эффект ещё выше: +20–30%, потому что зон роста больше.

# Данные клиентов — под российской юрисдикцией

- ✓ **Серверы в РФ**  
Запись и обработка — внутри российской инфраструктуры. Соответствие 152-ФЗ. Никакой передачи за рубеж.
- ✓ **OAuth Bitrix24**  
Авторизация через стандартный механизм Битрикса. Никаких паролей и API-ключей в открытом виде.
- ✓ **Договор и счёт**  
Поставщик: ИП Туртурика Н. Ю. (Flowframe), ИНН 780266261441. Договор и закрывающие документы для бухгалтерии.
- ✓ **Доступ только для своих**  
Роли РОП / Админ / Менеджер. Менеджер видит только свои сделки, РОП — отдела, владелец — всё.
- ✓ **ВУОК на тарифе Бизнес**  
Можно подключить свой ключ OpenAI/Anthropic — данные обрабатываются на ваших токенах.
- ✓ **Можно отключить в любой момент**  
Удаление приложения в Bitrix24 → данные стираются с серверов. Без условий и неустоек.

# Не «купи и разбирайся сам»

На любом тарифе мы помогаем с запуском и сопровождением — без отдельной платы.

- ✓ **Установка и настройка**  
Заведём приложение в вашем портале Bitrix24, привяжем placements, проверим что работает.
- ✓ **Обучение РОПа**  
Часовой Zoom: как читать дашборды, на что смотреть, как использовать на 1-на-1 с менеджерами.
- ✓ **Все обновления**  
Новые модели LLM, новые типы анализа, новые отчёты — без доплат, прилетает автоматически.
- ✓ **Настройка скрипта и БЗ**  
Превратим ваш скрипт в чек-лист критериев, загрузим базу знаний, проверим качество разбора.
- ✓ **Поддержка в чате**  
Старт/Бизнес — в течение 4 рабочих часов. Корп — в течение часа, SLA 99.9%, выделенный менеджер.
- ✓ **Доработки на Корп**  
Свои промпты под отрасль, кастомные дашборды, интеграции с внешними системами через API.

• СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

# Поставьте Тексура на 14 дней. Без карты. Без обязательств.

За две недели вы увидите больше о своём отделе продаж, чем за последний год прослушивания. Если не зацепит — удалите одной кнопкой, данные сотрутся.

Поставить Trial из Bitrix24 →

Заказать live-демо

TELEGRAM

@yakovnikolaech

EMAIL

hello@flowframe.ru

ТЕЛЕФОН

+7 911 839 7913