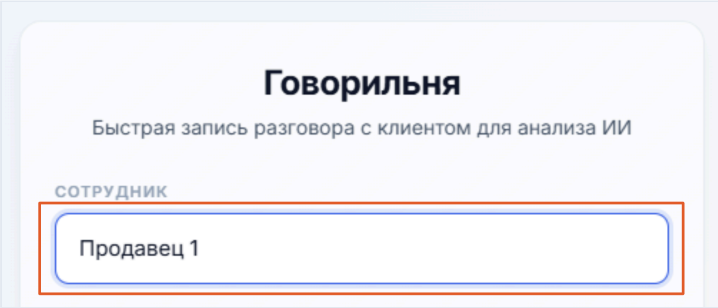
Организация	**ООО Аква**
Код документа	ИНС-ПР-001
Версия	1.0
Ответственный	Руководитель отдела продаж
Дата создания	2026-11-29
Дата обновления	2026-11-29
Следующий пересмотр	2027-11-29

Как завести клиента в CRM сразу после разговора

После разговора с клиентом наговорите заметку голосом, и ИИ заполнит карточку клиента в CRM. Наговорить заметку можно за минуту, а дальше вы только проверяете карточку и дописываете недостающее.

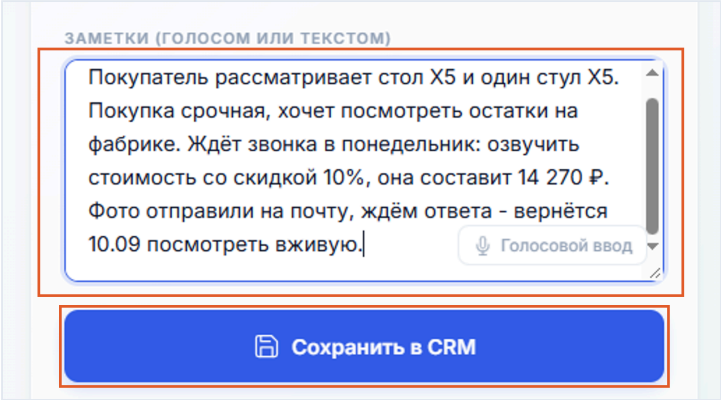
Шаг 1. Откройте Говорильню и выберите себя

Откройте Говорильню по ссылке https://clck.ru/3XKHxs и выберите себя в поле «Сотрудник». Это стартовый экран, больше здесь ничего заполнять не нужно.



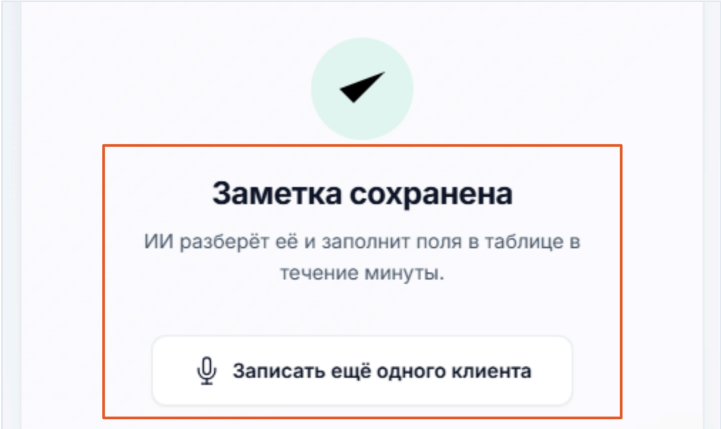
Шаг 2. Наговорите заметку и сохраните её

Нажмите на поле «Заметки», затем на значок микрофона на клавиатуре телефона и говорите всё подряд: имя, телефон, что смотрел клиент, сроки, бюджет, возражения. Не старайтесь говорить «правильно», ИИ сам разберёт текст. Чего вы не назвали, ИИ не придумает: в примере продавец не назвал имя и телефон, поэтому эти поля останутся пустыми. Когда закончите, нажмите «Сохранить в CRM».



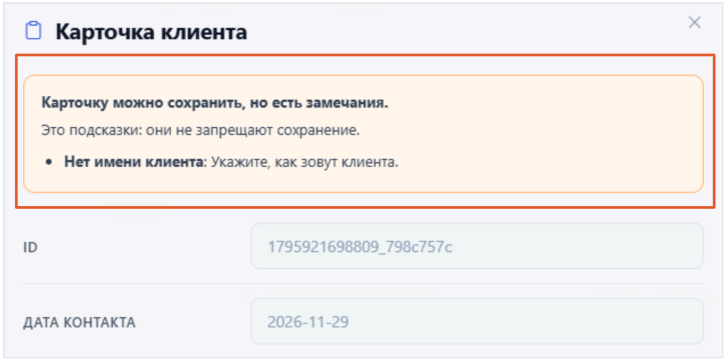
Шаг 3. Дождитесь подтверждения

Появится сообщение «Заметка сохранена». На этом работа в Говорильне закончена. Примерно через минуту ИИ заполнит карточку клиента в CRM.



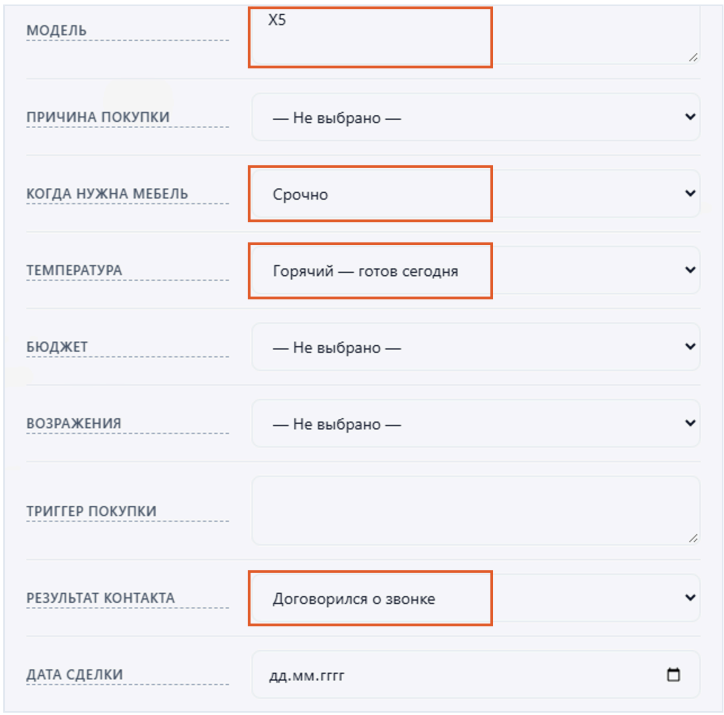
Шаг 4. Откройте карточку клиента

Найдите в таблице CRM новую строку с вашим клиентом и откройте карточку. Вверху может быть оранжевая подсказка, например «Нет имени клиента: укажите, как зовут клиента». Это не ошибка, а напоминание: карточку можно сохранить и так. Но лучше сразу вписать имя и телефон клиента в одноимённые поля, если они вам известны: ИИ их не заполнил, потому что вы их не назвали.



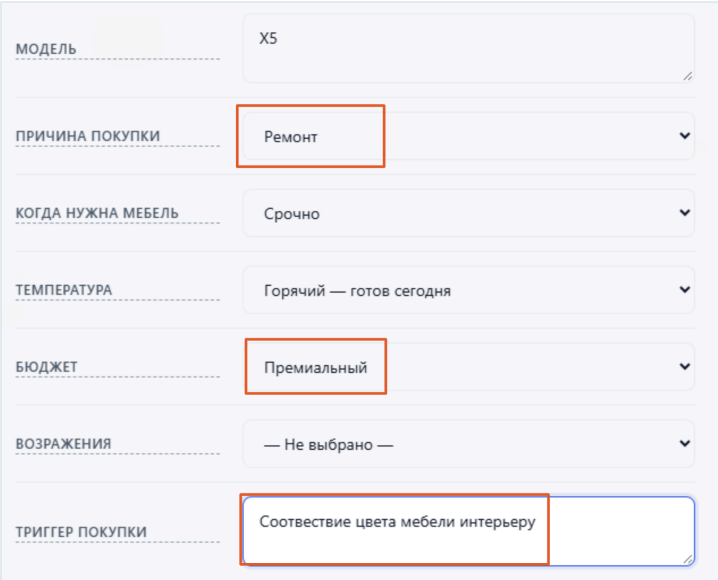
Шаг 5. Проверьте поля из разговора

Пролистайте середину карточки. Рамками отмечено то, что ИИ заполнил из вашей заметки: «Модель» (X5), «Когда нужна мебель» (Срочно), «Температура» (Горячий — готов сегодня) и «Результат контакта» (Договорился о звонке). Проверьте, что всё верно: здесь чаще всего нужны небольшие уточнения. «Причина покупки», «Бюджет», «Возражения» и «Триггер покупки» остались пустыми: про них в разговоре не было сказано.



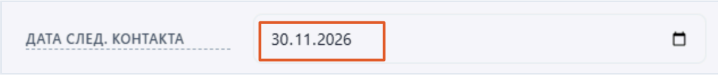
Шаг 6. Допишите то, что ИИ не определил

Пустые поля заполните вручную, если знаете ответ. Рамками отмечено, что добавлено руками: причина покупки «Ремонт», бюджет «Премиальный» и триггер покупки «Соответствие цвета мебели интерьеру».



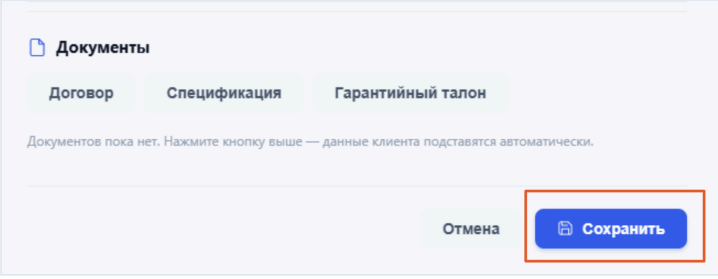
Шаг 7. Проверьте дату следующего контакта

Найдите поле «Дата след. контакта». В нём должна стоять дата, когда вы свяжетесь с клиентом. В примере это 30.11.2026, понедельник: клиент ждёт звонка. Если поле пустое или дата не подходит, выберите нужную.



Шаг 8. Сохраните карточку

Прокрутите карточку в самый низ и нажмите «Сохранить». Карточка клиента готова. Блок «Документы» (договор, спецификация, гарантийный талон) на этом шаге не нужен.



Готово. Карточка клиента заполнена и сохранена.