Роль	Главный экран/вывод	Что хочет увидеть в отчете (суть)	Ключевые метрики/сигналы	Что обязательно должно быть "доказательством" (anti-bullshit)	Главные витрины/экраны	Периодичность/срезы	Хотелки из User Story (укрупненно)	Уже закрываете сейчас на Calls	Что добавит Text (переписка)	Что добавит Voice mag	Что добавит CRM
CEO	Executive Overview / CEO Dashboard (1 экран)	За 2–3 минуты понять: что улучшилось/ухудшилось за неделю/месяц, где риски, что делать дальше. Понять "система ли тара сильных людей". Видеть управляемость процесса в единую картину по каналам (звонки+текст+voice+CRM при наличии).	WoW/MoM по quality indexes/трендам; SLA реакции по каналам; сигналы "клиент остыл/пропал"; missing next step; risk signals (цены/конкуренты/сроки возражений/сомнений); согласованность ожиданий между каналами; топ причины "зависит"; trust/brand signals; повторяющиеся запросы/барьеры по продукту; best practices & mistakes (3+3).	На каждый вывод: цитаты + ссылка на фрагмент звонка/тайм-код; ссылка на тред/сообщение; пример voice (ASR) при наличии; link на сделку/таблицу (если CRM).	Executive Summary + Risk Signals + Sentiment/Trust + Win/Loss Summary + VOC/Requests	Неделя/месяц + сравнение периодов (скользящие средние, минимум выборок).	Риски/тренды/доказательность + "остыл/пропал" + SLA + расхождения по каналам	Тренды качества по критериям звонков, причины "пока нет" по звонкам, evidence (цитаты/тайм-коды), коучи-рекомендации на базе звонков.	SLA ответов, «остывания» между касаниями, фиксация договорённостей письменно, mismatch ожиданий "как понял клиент", банк цитат из чатов	Эмоции/смысл, которые уходят в голосовые; «доверие/сомнения» сильнее воды в интервью; больше сигналов "тепло/холодно"	Корреляция критериев с win/loss, прогноз на цель, сегменты/histograms, Deals at Risk по стадиям и времени без контекста
Коммерческий директор	Pipeline + Forecast + Deals at Risk / Operations Performance	Управляемость плана: где ломается процесс продаж (стадии/шаги/каналы), почему падает эффективность, ранние сигналы до провала плана. Понимать дисциплину next step end-to-end и "умирающие сделки". Видеть "что работает" в формулировках/аргументах и иметь библиотеку примеров.	Объем контактов, эффективность/конверсия (если доступно), прогноз vs цель (если есть план); risk signals (молчание/задержки/отмены/переносы); risk signals (низкая вовлеченность, негативный сентимент, рост возражений, провалы шагов, длинные монологи); причины "пока нетти купили" и типология; качество лидов по источникам/каналам; deals at risk (missing next step, stalled).	Доказательные выводы с примерами из коммуникаций + возможность проверки источника (звонок/переписка/voice).	Pipeline + Forecast + Deals at Risk + Executive Performance Summary	Неделя/месяц, плюс оперативные алерты по рискам (missing next step, stalled).	Pipeline/Forecast + где ломается продажа + дисциплина next step end-to-end	Контроль follow-up (обещал → отправил/не отправил), качество письма после звонка (структура/ясность/CTA), скорость реакции и потери интереса в переписке	Встраивание голосовых как части сделки: реальные возражения/сомнения между звонками; «тон/доверие» как риск-сигнал	Полный Deals at Risk: сделка стоит, стадия не меняется, задача не создана, нет касаний; влияние канала/скорости на win/loss
РОП (Head of Sales)	Team Performance + Coaching Queue + Scorecards	Управлять коучингом: кто "просел" и почему, какие навыки/шаги проваливаются у каждого, конкретные примеры ошибок/удачных формулировок, динамика улучшения после коучинга. Видеть соблюдение скриптов/стандартов, дисциплина follow-up, скорость реакции по каналам, расхождения менеджер между каналами. План коучинга на 1–2 недели.	Coaching Queue (приоритетные менеджеры + проседающие навыки); scorecards по критериям; script adherence; skill-диагностика + план коучинга (топ проблем/барьеры/артефакты); SLA реакции; сигналы "остывания" клиента; дисциплина next step (договорились — подтвердили — follow-up).	Встроенные примеры для разбора: цитаты + ссылки на конкретные фрагменты/таймкоды, примеры переписки, подборки best/worst по ситуациям.	Team Performance + Coaching Queue + Scorecards + Coaching Plan 2 Weeks	Ежедневно (очередь коучинга) + неделя/месяц (динамика навыков) + план на 2 недели.	Coaching Queue + skill-диагностика + план коучинга + доказательность	Очередь коучинга по провалам в звонках (скрипт/возражения/next step), примеры фраз, scorecards по критериям, разжим и рекомендации	Коучинг по навыку переписки: скорость/качество ответов, умение фиксировать договорённости письменно, качество follow-up; best/worst примеры из чатов	Коучинг по голосовым: как клиент реагирует/отсомневается; где менеджер «снижает доверие» тоном; best/worst голосовые фрагменты	Показать эффект коучинга на конверсию/стадии/скорость прохождения; выявлять «такую сверху» сделки по CRM-сигналам
Менеджер продаж (Rep/Agent)	Agent / Rep Dashboard (единая страница)	Личный прогресс и быстрый фидбек "сразу после контакта", почему такая оценка, какие мои фразы сработали/сломали, что исправить на следующем звонке. Понимать эмоциональность клиента, монолога, next step и качество переписки. Видеть свои best/worst фрагменты и лучшие примеры коучинг по ситуациям.	My performance summary (что 1); за период); рекомендуемые метрики: talk ratio, вопросы, самый длинный монолог, turn-taking, доля речи клиента; script compliance; after-call feedback (резюме + 2–3 совета + оценка); дисциплина follow-up; скорость/качество ответов в чатах (если подключено).	Причина каждой оценки: цитаты + ссылка на звонок/переписку (и на тред/сообщение, если текст).	My Performance + After-Call Feedback + Conversation Metrics + Best/Worst Examples	Сразу после контакта (1–5 минут) + неделя/месяц прогресс.	Фидбек после контакта + метрики диалога + как писать после звонка + follow-up	After-call feedback по звонку, примеры фраз, где провалил/где хорошо, следующий шаг в звонке, разбор возражений	Персональный разбор переписки: "как ответил", "что написать после звонка", «где/почему сделал follow-up», SLA и структура сообщений	Личная работа с голосовыми: «что клиент реально сказал/подразумевал», эмоциональная реакция, мини-коуч по тону/уверенности	Прогресс по результату (win/loss), связь навыков с конверсией, подсказки "что делать сегодня" по сделкам в риске
Маркетолог	Marketing Dashboard	"Топ клиента" для упаковки и спроса: реальные боли/возражения/сомнения, эффективные аргументы/метафоры, причины "пока нетти купили" (данные и динамика), интересы/ожидания/разражение, триггеры, mismatch ожиданий, инсайты по источникам/каналам, банк цитат для контента/FAQ/креативов.	VOC темы/вопросы/возражения; win/loss причины (metascore + доля + динамика); trust/reputation signals; triggers интереса/сомнений; source/campaign insights (если развитая аналитика); content & offer insights (что "заплатил"/что отталкивает).	Для каждого вывода: цитаты клиентов + ссылки на звонки/фрагменты/сообщения (целочки сообщений особенно важны).	Marketing Summary + VOC + Campaign/Source Insights + Win/Loss + Evidence	Неделя/месяц + динамика тем.	VOC + причины win/loss + банк цитат + mismatch ожиданий + динамика тем	Можете вытаскивать темы/возражения из звонков (в т.ч. «тезисы» выгрузки) и давать цитаты из звонков	Основной прирост: возражения/вопросы, которые уходят в текст, «каждая из почты», «аналоги/источники» — качество диалога в чате, цитатник для креативов	Голосовые как "честный VOC": репутационные страхи/сомнения, которые не пишут текстом, эмоциональная окраска реакций	Нормальный win/loss: причины не "по ощущениям", а с привязкой к статусу сделки, сегментам, источникам и суммам
Продуктолог	Product Dashboard	Доказательные продуктовые аналитика из коммуникаций: повторяющиеся проблемы и запросы "чего не хватает", барьеры покупки/использования, непонимание ценности/позиционирования, разделение "баг vs непонимание vs запрос на фичу", этапы где клиент застревает, негативные паттерны. Сегментация по типам клиентов/тарифам/каналам.	Customer requests (частота + контекст "зачем"); problems & barriers (частота/влияние/доказательства); ожидания продукта); negative patterns; trend dynamics; сегментация проблем; короткое "управленческое резюме продукта" за период.	Цитаты/треды/voice с привязкой к контексту (чтобы приоритизация была проверяемой).	Product Summary + Customer Requests + Problems/Barriers + Trend Dynamics + Evidence	Неделя/месяц + тренды.	Requests + Barriers + churn signals + динамика проблем + evidence	Из звонков уже можно собирать проблемы/барьеры и запросы, но часть уходит между касаниями	Ключевой прирост: "пركие" и проблемы, которые всплывают после звонка, классификация запросов (фича vs инструкция/ясность), контекст использования в тредах	Голосовые после покупки/между касаниями как источник churn signals и боли внедрения	Привязка проблем к этапам воронки/онбординга, к сегментам, к churn/win/loss, приоритизация по влиянию на деньги
Админ (менеджер/ops тройки)	Admin / Settings (служебное)	Быстрые и не крупные внедрения: подключение источников, настройка критериев и доступов, правила онлайн сущностей (клиент/сделка/контакт/менеджер), витрины "массовых выводов" по розам, контроль доказательности (каждая оценка → цитата → ссылка), экспорт/интеграции, журнал ошибок/будущ изменений.	Управление критериями (Base 2.0 + кастомные), версии, частота пересчета, правила evidence/links, шаблоны всплесков; RBAC/политики хранения; экспорт/API/webhook; тест/лаборатория (модель/версии/промпты/метрики/выборки).	Автопроверка ссылок на источники, единый стандарт "ссылка/вывод + проверяемый источник", аудит изменений.	Admin: Criteria Mgmt + Evidence Rules + Templates + Access + Exports/Integrations + Tech Sheet	Настройка: after-call (1–5 минут), ежедневно, еженедельно, ежемесячно (и явно фиксировать в ТЗ).	Управление базовыми критериями 2.0 + доказательность + шаблоны + доступы + интеграции	Уже есть логика "критерии на звонки", оценка+обоснование+цитаты; можно стандартизировать базовый набор на Calls	Нужно admin-управление источниками трэдов, правила ранжиров "оценка → сообщение", контроль качества разметки каналов	Аналогично: хранение/линковка голосовых, правила evidence по фрагментам аудио	Матрица "коммуникация ↔ сделка", статусы win/loss, источники/аналитика, SLA, задачи, тех-витрина ошибок/версий на уровне всех каналов