

# Мы как партнеры помогаем **увеличить**

- ✓ Продажи Ваших основных продуктов
- ✓ Дополнительный доход Вашей компании
- ✓ Сервис в Ваших продуктах и услугах

## Вам не нужно:

- За это платить
- Тратить на это силы и время

Я думала будет сложно разобраться, а оказалось проще простого, спасибо!

10:04

Цены адекватные, качество выше ожиданий. Нормально работает.

12:17

Спасибо за настройку, всё супер! Даже наш «капризный» руководитель оценил 🙌

18:23

Ребята, это прям огонь 🔥 звонки стали понятнее, меньше косяков у менеджеров. Спасибо!

12:09

# Кто мы такие

## Контроль звонков с аналитикой Re:call

- ✓ Находит слабые места
- ✓ Даёт рекомендации
- ✓ Помогает команде продавать
- ✓ Оптимизирует общение с клиентом

■ Установление контакта

98%

■ Выявление потребности

86%

■ Вероятность продажи

95%

■ Отработка возражений

92%

■ Усиление боли

0%

### 1 Запись звонка

За счет рекомендаций ИИ по улучшению конверсии в сделку растут все базовые показатели.

### 2 Транскрибация

Автоматическое преобразование аудио в текст – основа для глубокой аналитики.

### 3 Анализ

Система оценивает эффективность общения и выявляет проблемные зоны.

### 4 Отчет

Система формирует краткое резюме диалога, баллы по ключевым параметрам, пояснения, рекомендации.

# Способ 1. Мы помогаем улучшить продажи Ваших продуктов

- 1 Мы сделаем аудит звонков вашего отдела продаж
- 2 Вы получите точные конкретные рекомендации
- 3 Увидите продукт в действии

Анализ звонка (общая оценка: 64 из 100) Прослушать звонок

<b>Вероятность продажи</b>	<b>40%</b>
Лидер разговора	<b>Клиент</b>
<b>Вероятность конфликта</b>	<b>80%</b>
Приветствие	100%
Выявление потребностей	70%
Персонализация и адаптация предложения	50%
Презентация продукта	70%
Отработка возражений	80%
<b>Завершение сделки</b>	<b>30%</b>
Коммуникация	67%

Результаты звонка | Транскрибация звонка

**Итог разговора**  
Клиент обратился за просчетом стоимости металлических стеллажей с конкретными размерами и нагрузкой. Менеджер подробно обсуждала с клиентом параметры, включая ширину, нагрузку на полки, высоту и тип сборки. Были предложены варианты с разной грузоподъемностью с объяснением технических нюансов. Клиенту нужна была высота стеллажей 3,6-3,7 метра, что оказалось выше максимально доступных 3 метров. Клиент выразил сомнение и решил поискать другие варианты, не став продолжать расчет в этих условиях.

**Наличие конфликта**  
Нет

**Целевой звонок**  
Да

**Краткий итог**  
Разговор завершился без заключения сделки из-за несоответствия требуемой клиентом высоты стеллажей возможной у менеджера.

**Как улучшить**

- Необходимо уточнять все ключевые требования клиента в начале разговора, чтобы сразу оценить возможность удовлетворения запроса и не тратить время зря.
- Было бы полезно объяснить клиенту возможные альтернативные решения или советы, что можно сделать при ограничении высоты, например, вариант конструкции или

**Завершение сделки**

Оценка: 30% (3 из 10)  
Баллы:  
2 - Фиксация договоренностей  
1 - Побуждение к действию

Менеджер завершала звонок довольно быстро и без четкого подведения итогов. В конце разговора она отметила, что может сделать расчет и отправить комплект документов, но при этом клиент ясно сообщил, что, поскольку высота стеллажей не соответствует требованиям (нужно 3,6-3,7 м, а максимум 3

верности и профессионализма при объяснении неопределенных формулировок.  
предпочтения клиента и ожиданиях помог бы  
нет сделать позже" лучше сказать: "Я подготовлю параметры, включая доступные размеры".  
ренности и обобщать условия перед завершением  
лучить стеллажи нужной высоты: "Если Вы не метров, то можно ничего не рассчитывать."  
ь другие варианты, что свидетельствует о  
ением: "Я ещё поищу."  
н в параметрах, например, количество джинсов в  
игнализирует о неопределенности.  
лажами

# Эффект аудита и рекомендаций

## 01 Рост конверсии отдела продаж в среднем от 20%

- ✓ Точные рекомендации: что мешает закрывать сделки, почему клиенты уходят, где теряются лиды
- ✓ Анализирует не только звонки, но и чаты, мессенджеры, соцсети – всё в одном месте

## 02 Понимание, где сливаются клиенты. Снижение потерь и отказов

- ✓ Для каждой сделки оцениваем вероятность продажи, что позволяет максимально оперативно дожать сделку
- ✓ Каждая найденная причина потери клиента - это деньги, которые перестают уходить

## 03 Полная автоматизация

- ✓ Автоматическое занесение данных в CRM
- ✓ Отчет по сотруднику формирует список ошибок, которые можно сразу исправить, автоматическое построение списка образцовых продаж отдела
- ✓ Автоматические рекомендации по улучшению методологии продажи. Все данные в одной системе, принятие стратегических решений на основе метрик

## 04 Точки роста в отделе продаж

- ✓ Вместо ручного прослушивания записей и чтения переписки, система мгновенно выявляет проблемы, типичные ошибки, дает рекомендации для менеджеров и РОПа, определяет возможности роста
- ✓ Выявляет ключевые слова, эмоции, паузы, перебивания, несоблюдение скриптов - то, что невозможно заметить, прослушивая 1-2% звонков

## 05 Понимание, какой менеджер обучаемый и даст результат, а на кого не стоит тратить время

- ✓ Мгновенное уведомление РОПа со ссылкой на анализ. Руководитель видит тенденции, узкие места и может быстро менять скрипты, обучение и маркетинг
- ✓ Система анализирует по единым критериям, а не “по настроению” руководителя. Беспристрастная автоматическая оценка звонков не допускает конфликтов в коллективе

## 06 Оптимизация рекламных кампаний и экономия бюджета

- ✓ Построение профиля клиента позволяет оценить входящий трафик, качественно настраивать рекламу (экономить деньги на маркетинге)
- ✓ Можно понять, что чаще всего спрашивают, на что жалуются, что хотят купить - с детализацией по продуктам, регионам, сотрудникам

## Способ 2. Пассивный дополнительный доход

Ваш клиент (партнер, подписчик, знакомый) **купил наш продукт**

• Средний клиент платит 70 000 ₺ в месяц (за ~ 12 000 минут).

• Партнёр получает 20% от всех платежей клиента в течение года.

### Расчёт:

•  $70\,000\text{ ₺} \times 20\% = 14\,000\text{ ₺}$  в месяц получает партнёр.

• За год:  $14\,000\text{ ₺} \times 12\text{ месяцев} = 168\,000\text{ ₺}$  в год.



# Способ 3. Ваши клиенты получают ценность, равную платным курсам – но бесплатно

Например, мы проводим полезный вебинар открытый урок, мастер-класс для ваших клиентов на темы:

01

Увеличение конверсии отдела продаж с помощью ИИ- инструментов

02

Как понять, из какого менеджера отдела продаж можно сделать «гения продаж», а на кого даже время не тратить

03

Как за первую неделю протестировать новых менеджеров в отделе продаж и точно понять, кто сделает вам продажи

04

Как научить свой отдел продаж продавать больше, не затрачивая времени РОПа и руководства

05

Как ускорить адаптацию новичков в отделе продаж и вывести их на плановые продажи

# Все наши мероприятия не являются «продающими», они – образовательные

Вы даете пользу своим людям, они благодарят Вас за это

Анализ звонка (общая оценка: 32 из 100) Прослушать звонок X

Вероятность продажи	30%
Вероятность конфликта	70%
Приветствие	40%
Выявление потребностей	33%
Персонализация и адаптация предложения	20%
Презентация авто	40%
Обработка возражений	30%
Завершение сделки	10%

Результаты звонка Транскрибация звонка

Итог разговора  
Клиент задал вопрос о возможности аренды автомобиля в Новороссийске с возвратом в Сочи. Менеджер по продажам (МОП) подтвердил возможность возврата, но объяснил, что это сопровождается дополнительными расходами в размере 7000 рублей. Клиент проявил некоторую неуверенность из-за того, что не понял причины дополнительных расходов, и в итоге завершил разговор, не получив деталей. Результатом разговора стало общее понимание услуг, но клиент не получил окончательного ответа на свой вопрос о возврате автомобиля.

Наличие конфликта  
Да  
Целевой звонок  
Да

Краткий итог  
**Клиент интересовался услугами аренды автомобиля, но не получил полной информации и завершил разговор.**

Клиент готов сбросить документы (объяснение)  
Клиент не проявил готовности отправить документы, так как не понял условий аренды и, вероятно, захотел бы прояснить ситуацию прежде чем продолжать процесс.

ЛПР  
Да

Тип клиента  
физлицо

Факты

Кристина Пятелеева  
Алексей Новиков (Бизнес Партнер)  
Владимир Сапронов  
Вадик Сергеев

# Способ 4. Мы даем вам бесплатно дополнительную ценность

01

Например, видео уроки по применению ИИ в продажах, повышению конверсии отдела продаж и др.

02

Это отдельный мини продукт

03

Вы даете его своим клиентам как бонус за то, что Ваш клиент покупает более дорогой Ваш продукт или более быстро принимает решение о покупке

Например, это могут офферы по схеме

Купи продукт N в течение ... и получишь в подарок бонус A

ИЛИ

Купи продукт N за A руб. и получишь пользу объемом 2A

Это один из самых эффективных способов.  
Мы подробно покажем его на примере на встрече

# Способ 5. Вы тоже можете давать своим клиентам бесплатный сервис - бесплатный аудит звонков

- ✓ Продажи Ваших основных продуктов
- ✓ Дополнительный доход Вашей компании
- ✓ Сервис в Ваших продуктах и услугах

## 📊 Отчет по работе отдела продаж

### ✅ Что хорошо

- Менеджеры в целом умеют выстраивать общение с клиентом: ведут диалог вежливо, создают комфортную атмосферу.
- Приветствие на звонках сделано на приемлемом уровне — звонок начинается корректно, что помогает расположить клиента.
- Завершение разговора чаще всего сопровождается итогами и предложением дальнейших шагов, что позволяет не терять клиента после общения.

### ⚖️ Что на среднем уровне

- Презентация автомобилей пока не системная: менеджеры рассказывают об авто, но чаще перечисляют характеристики, а не подчеркивают выгоды для конкретного клиента. В результате клиент получает базовую информацию, но не ощущает ценности именно для своей ситуации.

### ❌ Где есть проблемы

- Плохо выявляются потребности: менеджеры редко задают уточняющие вопросы, не выясняют ключевые приоритеты клиента (например, для чего нужна машина — поездка с семьей, работа, загородный отдых и т.д.).
- Слабая персонализация предложений: из-за отсутствия понимания потребностей клиенты слышат общие фразы, а не конкретные решения под свою задачу.

# Для наших партнеров мы даем эксклюзивные материалы, за которые другие платят на курсах

**01**

Информирование о новых техниках продаж, фишках, технологиях, примении ИИ

**02**

Материалы и активности для владельцев бизнеса по темам:

- Как владельцу высвободить время
- Как убрать трудозатраты с владельца по части контроля и управления продажами с помощью ИИ
- Как экономить на автоматизации управления продажами и маркетингом

# Для партнерства с нами не требуются затраты Вашего времени и сил, **вам не надо нас «продавать»**

**Наоборот, обычно, мы высвобождаем время и энергию руководителей**

**01**

Мы интегрированы с большинством CRM-систем – Bitrix, AmoCRM, телефония Mango, Megafon и Veeline и др. Поэтому мы «незаметно» подключим вам речевую аналитику

**02**

Чтобы мы помогли Вам с продажами, требуется всего лишь 30 мин Вашего времени и желание

**03**

Для проведения нашего обучающего эфира все нужные материалы мы полностью даем вам

**04**

И так во всем. Каждый процесс в партнерстве мы берем на себя

# При проведении аудита и развитии сервиса мы **не отвлекаем Ваших сотрудников** от своей работы

- ✓ Мы сами все подключим Вам, люди и время не требуются
- ✓ Мы сами адаптируем под вашу нишу, бизнес и специфику отдела продаж



Вы будете в числе первых,  
кто **внедрит ИИ-инструменты**  
и будете в потоке  
современных технологий



Пока одни присматриваются, другие  
перехватывают рынок

# Как партнерство с нами влияет на репутацию

**Про качество:** Вы можете сами увидеть наши услуги (для Вас это бесплатно и будете уверены в качестве. А если не понравится качество – просто не будем начинать партнерство, а с Вами останется результат аудита, Вы ничего не теряете)

**Про образ компании:** нашими ДОПами Вы усилите свой сервис без финансовых затрат. Это создаст вам дополнительные конкурентные преимущества в глазах покупателей

Например, Т-Банк только выигрывает в глазах конкурентов, когда делает коллаборации с сервисами для путешествий, электронными библиотеками (например, Литрес, ресторанами, сервисами для бизнеса и массой других бизнесов).

**Про опыт:** мы уже сотрудничаем с разными компаниями, например, Bitrix, AmoCRM, Mango, Megafon и Beeline. И мы отладили процессы, которые не допускают срывов и репутационных рисков.

# Простой **первый шаг**

**01**

Давайте встретимся в Zoom

**02**

Познакомимся, посмотрим, что можно сделать

**03**

Да – да, нет – нет. В любом случае будет полезно

