

Бизнес-кейс

«Организация телефонных продаж для компании N»

Клиент:

«Компания N»

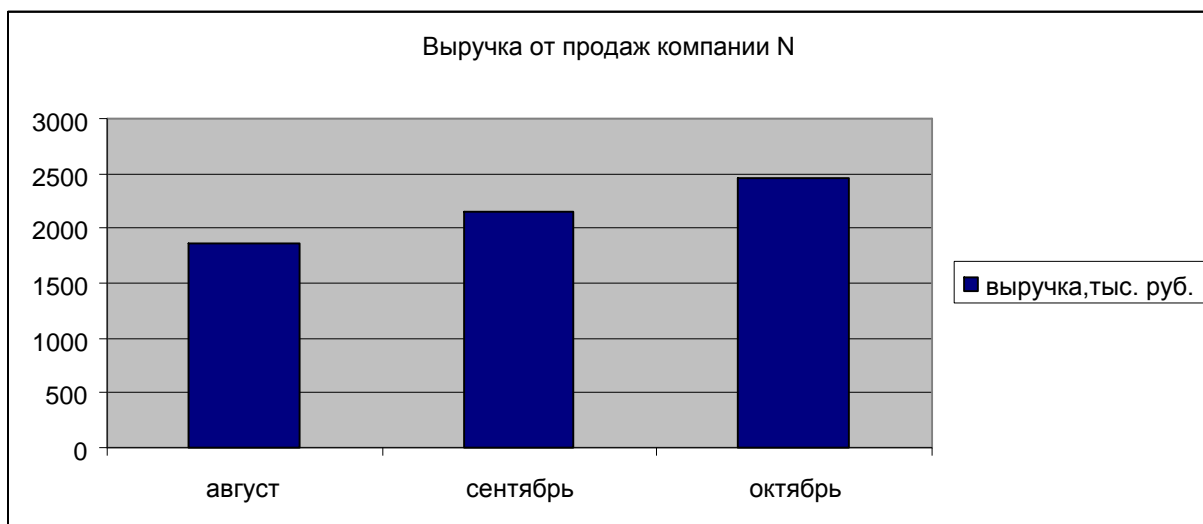
Разработчик:

ООО «Танго Телеком»

Организация телефонных продаж для компании N.

В компанию Танго Телеком поступило обращение от руководителя компании N, с просьбой организовать телефонные продажи продукции компании.

Уровень продаж организации N до совместного проекта с компанией Танго Телеком:



Цели преследуемые клиентом:

- Увеличение продаж продукции компании;
- Решение вопроса затоваренности складов продукцией компании;
- Повышение узнаваемости компании;
- Получение обратной связи от клиентов;
- Сокращение дополнительных расходов связанных с поиском, наймом и обучением персонала необходимых для увеличения продаж;
- Получение полной статистики и аналитики по звонкам;
- Полный контроль над работой служб;
- Актуализация базы данных;

Для реализации поставленных задач специалистами компании Танго Телеком были проделаны следующие работы:

1. Подготовительные работы по подготовке проекта телефонных продаж:

- Совместно с клиентом проведен анализ конкурентных преимуществ, произведена отстройка от конкурентов;
- Оказана помощь клиенту в составлении коммерческого предложения;
- Разработан сценарий работы оператора;

- Проведено обучение операторов предстоящему проекту с последующей аттестацией;

2. Проведены телефонные продажи:

Операторы по согласованному алгоритму, провели телефонные продажи по базе данных предоставленных нашим клиентом:



Алгоритм работы оператора:

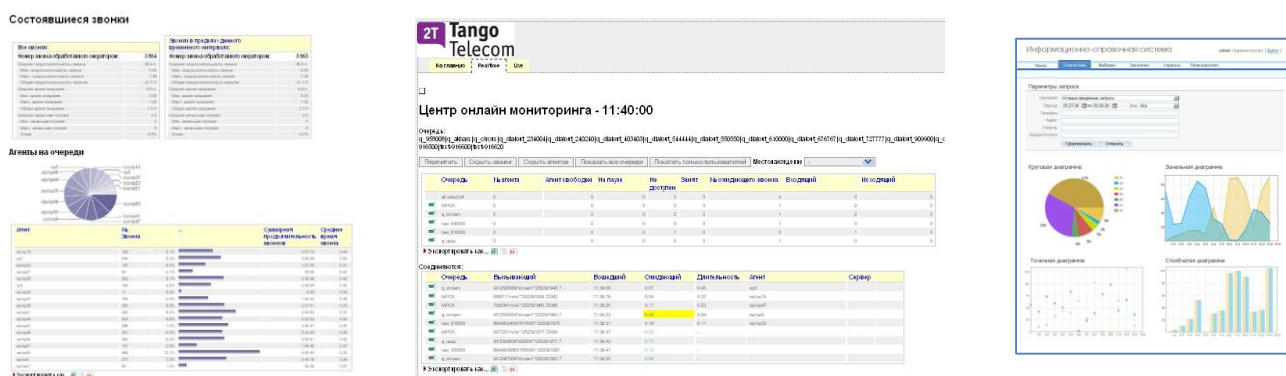


Исходя из существующего опыта телефонных продаж, для получения согласия потенциального клиента на заключение договора необходимо совершить ему в

среднем 10 звонков. Количество звонков было предварительно согласовано с нашим клиентом.

На каждом этапе проведения телефонных продаж, клиентом проводился контроль работы операторов:

- прослушивание записей переговоров с потенциальными клиентами;
- анализ предоставляемых отчетов и статистики;
- внесение корректировок коммерческое предложение и работу операторов.

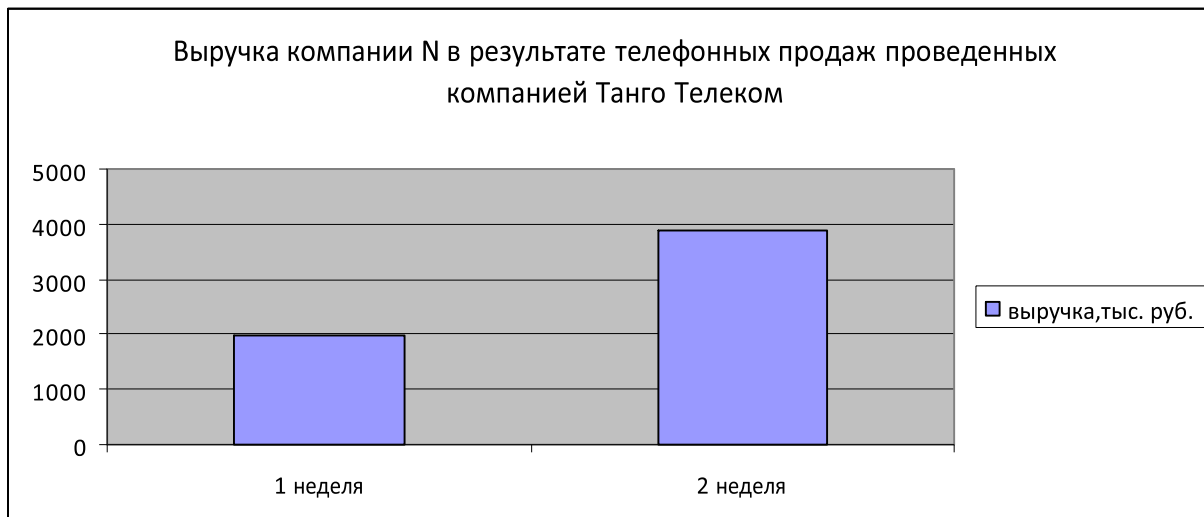


В процессе проведения проекта при выявлении заинтересованности потенциальных клиентов в продукции компании N операторы назначали встречу и передавали информацию сотрудникам компании N для дальнейшей работы.

Затраты и эффективность телефонных продаж проводимых для компании N.

Количество контрагентов в базе данных предоставленных клиентом, шт.	Актуальность базы данных предоставленной клиентом, шт.	Эффективность телефонных продаж, по данному проекту %	Количество встреч назначенных в процессе проведения проекта, шт.	Общая стоимость проекта, руб.	Средняя стоимость одного клиента для компании N, руб.
1000	600	7%	42	86 000	2048

Проект был подготовлен и реализован для компании N за 15 дней. «Средний чек» клиентов полученных в результате проведения телефонных продаж операторами компании Танго Телеком, при покупке продукции компании N составил 92 817 рублей.



В результате реализации проекта компания N получила:

- Мгновенное увеличение продаж продукции компании на 36%;
- Повышение узнаваемости компании на рынке РФ;
- Обратную связь от клиентов, в результате которой было сформировано высоко конкурентное коммерческое предложение;
- Клиент избежал затрат на увеличение собственного отдела продаж;
- Получил полный контроль, статистику и аналитики по звонкам; □ Полный контроль над работой службы; □ Актуализировал базу данных своих клиентов.