

callmart

Робот-помощник для ваших менеджеров

**В среднем бизнес
в России теряет 20%*
продаж из-за того,
что менеджер вовремя
не перезвонил**

*консервативная оценка Callmart по результатам
анализа 131 000 звонков в месяц за 2016 год



Это всеобщая проблема

Потери в год из-за
плохого customer service:

\$15 млрд
в Великобритании

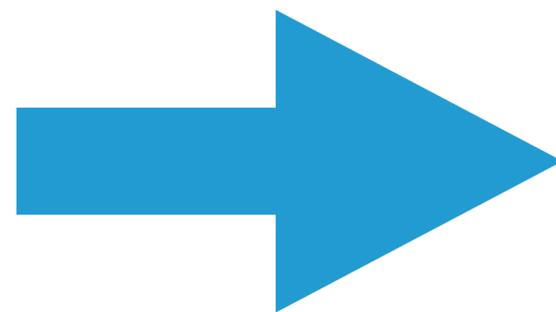
\$44 млрд
в США

Источник: NewVoiceMedia.com ("Poor Customer Service", "A nation of serial switchers")

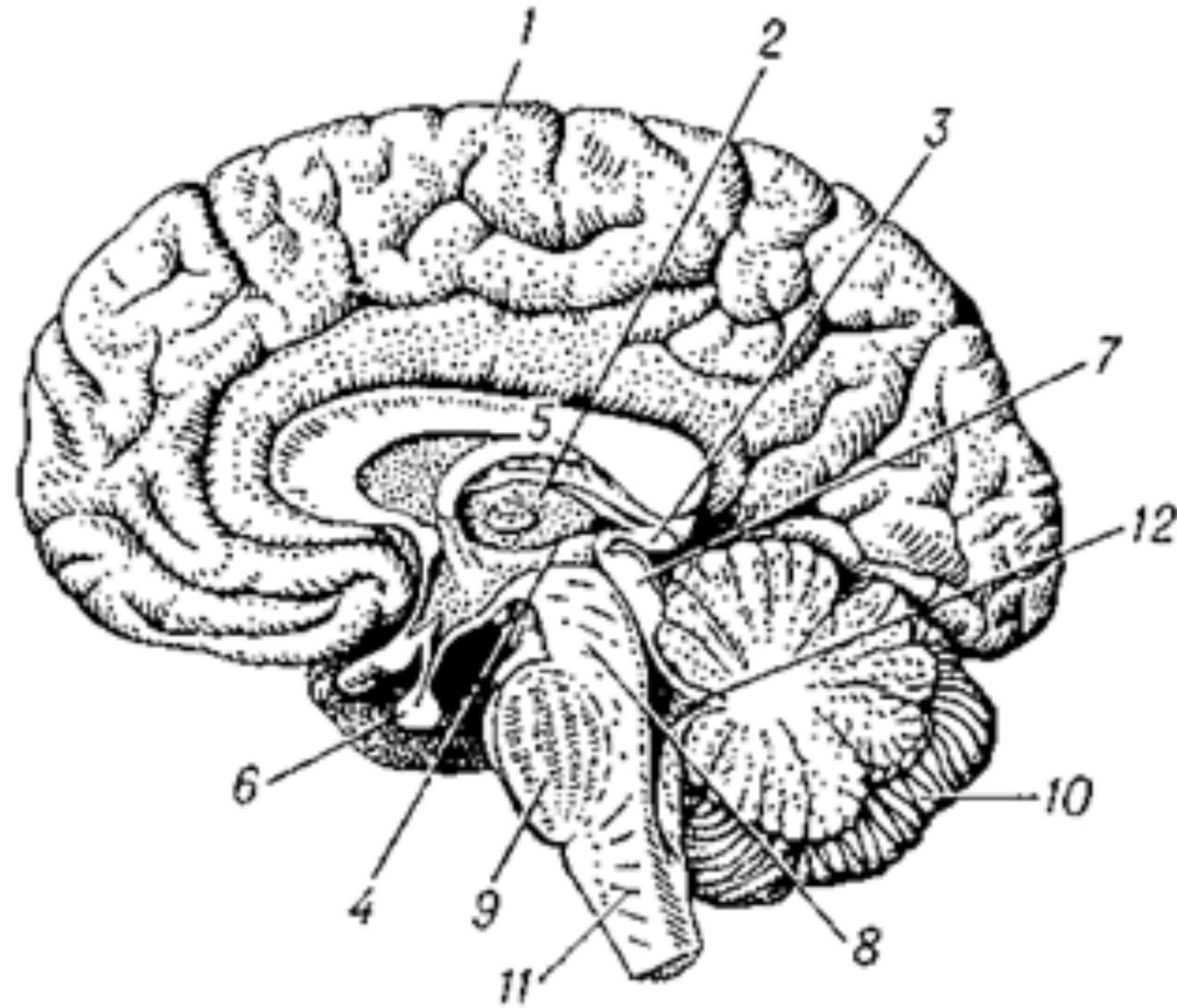


**Почему так
происходит?**





**За 12 000 лет технологии
изменились**



А человеческий мозг не сильно

~~Менеджеры~~

люди неидеальны



4

**объекта
в памяти**

предельная
способность
для короткой
памяти

Nelson Cowan (2001)

2

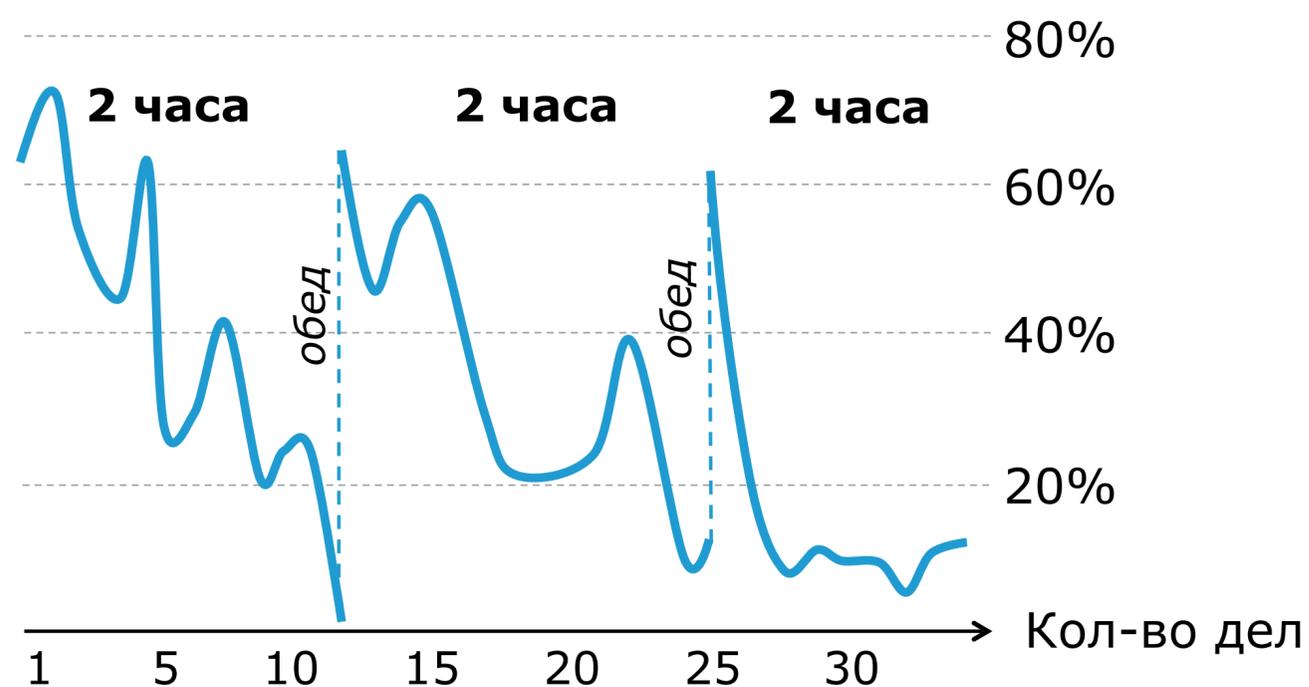
**часа решений
в день**

предельная способность
принимать сложные решения
без специальных средств
(глюкоза, сон и т.д.)

Даниэль Канеман (2014)

Даже судьям через 2 часа трудно принимать решения

Вероятность одобрения условно-досрочного освобождения быстро падает



Shai Danziger (2011)



Работа менеджера — это тоже постоянное **принятие решений**

это проще, чем работа судьи, но все же ...

Вспомнить клиента



Найти в CRM



Позвонить



Поговорить



Отметить звонок



Записать в CRM



Работа менеджера — это тоже постоянное принятие решений

это проще, чем работа судьи, но все же ...

Вспомнить клиент



Найти в CRM



Позвонить



Поговорить



Отметить звонок

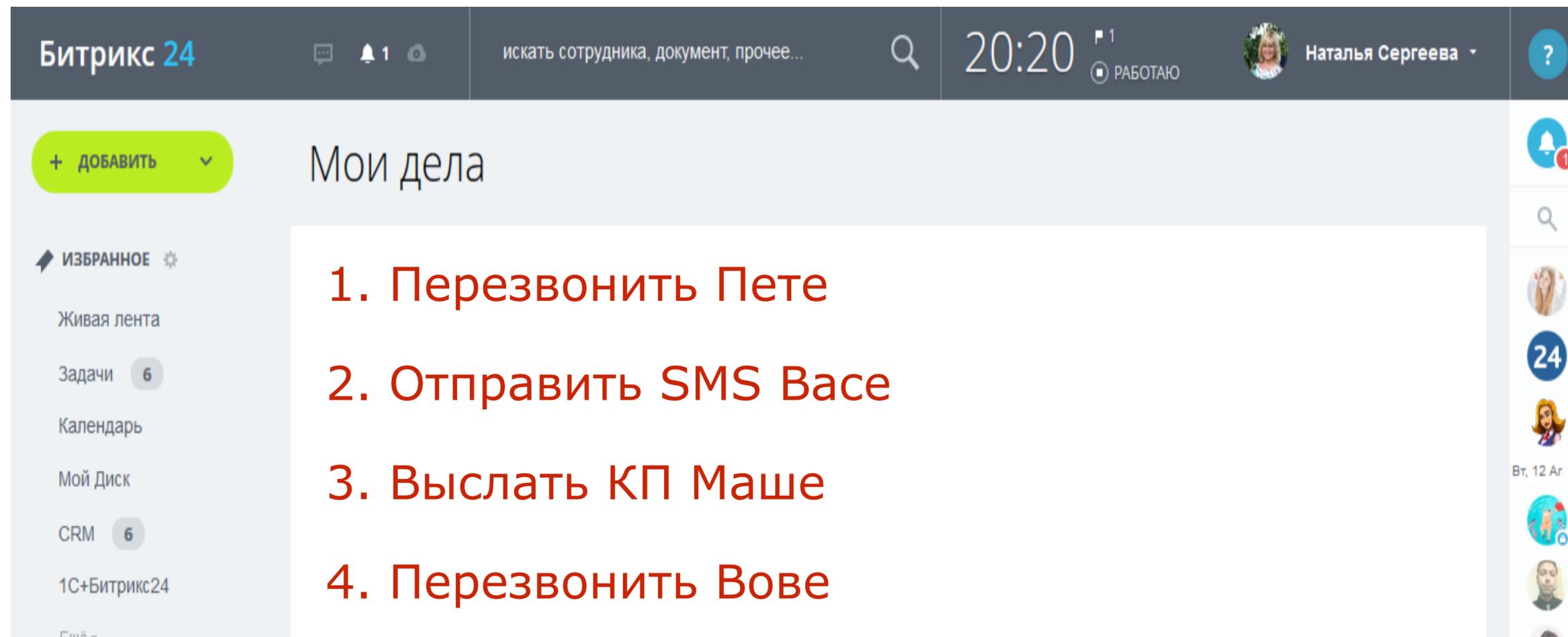


Записать в CRM



*Неудивительно, что
в течение дня они
что-то **забывают***

Сейчас это решают напоминалками в CRM



Bitrix 24

искать сотрудника, документ, прочее...

20:20 РАБОТАЮ

Наталья Сергеева

+ ДОБАВИТЬ

Мои дела

1. Перезвонить Пете
2. Отправить SMS Васе
3. Выслать КП Маше
4. Перезвонить Вове

ИЗБРАННОЕ

Живая лента

Задачи 6

Календарь

Мой Диск

CRM 6

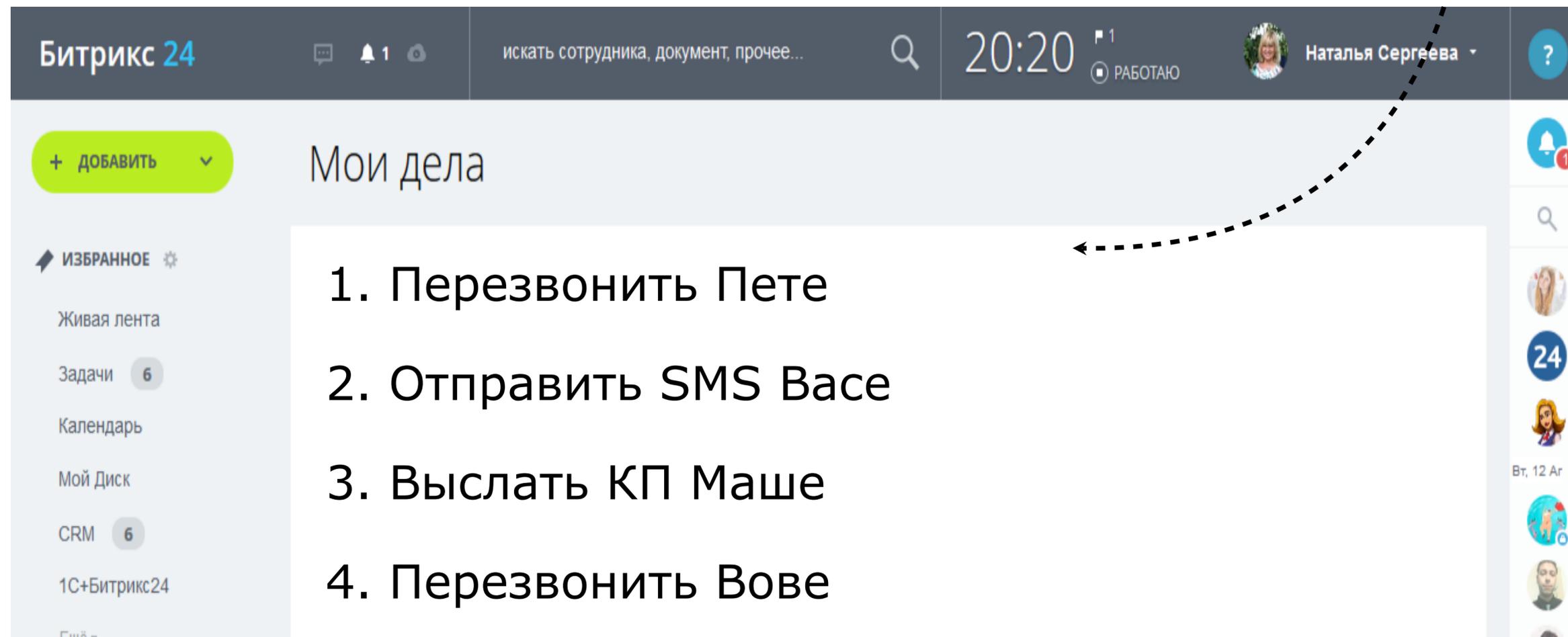
1С+Битрикс24

Вт, 12 Ар

Сейчас это решают напоминалками в CRM

**Но напоминалки
не работают.**

Их можно отложить,
забыть или пропустить



The screenshot shows the Bitrix24 CRM interface. At the top, there is a header with the logo 'Битрикс 24', a search bar containing 'искать сотрудника, документ, прочее...', the time '20:20', and the user profile 'Наталья Сергеева'. Below the header, there is a sidebar on the left with a '+ ДОБАВИТЬ' button and a list of navigation items: 'ИЗБРАННОЕ', 'Живая лента', 'Задачи 6', 'Календарь', 'Мой Диск', 'CRM 6', and '1С+Битрикс24'. The main content area is titled 'Мои дела' and contains a list of four tasks:

1. Перезвонить Пете
2. Отправить SMS Васе
3. Выслать КП Маше
4. Перезвонить Вове

A dashed arrow points from the text 'Их можно отложить, забыть или пропустить' to the task list.

Callmart превращает напоминалку в живой звонок

Дозванивается до обоих
участников — рассказывает
менеджеру о статусе клиента,
а затем подключает клиента

А клиент думает, что это менеджер ему сам позвонил.



Составляет план звонков клиентам с учётом **важности** для бизнеса

План менеджера

1. Босс сказал позвонить
2. Этого помню
3. Вчера звонил
4. Прикольная фамилия
5. Девушка какая-то
6. Эни-бени-раба...

VS

План Callmart

1. Наиболее прибыльный
2. Прибыльный
3. Среднячок
4. Низко прибыльный
5. Еще разок и не звонить

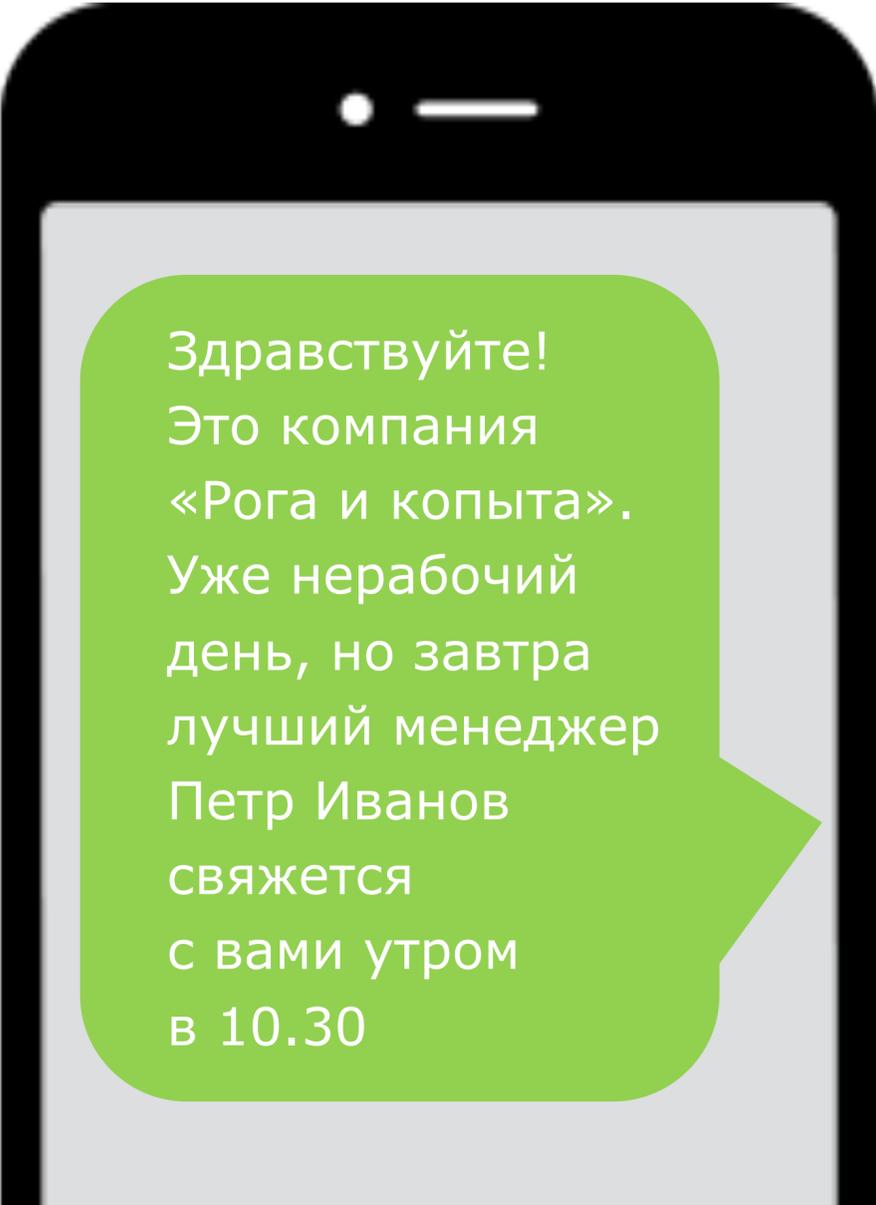
Перезвоните мне
через недельку



Убирает зомби-клиентов

Если клиент получил 5+ звонков,
а сделки нет — Callmart переводит
его в другой канал коммуникации
(например, более дешевое sms-
информирование)

Если рабочий день закончился или все заняты — Callmart **шлёт SMS**

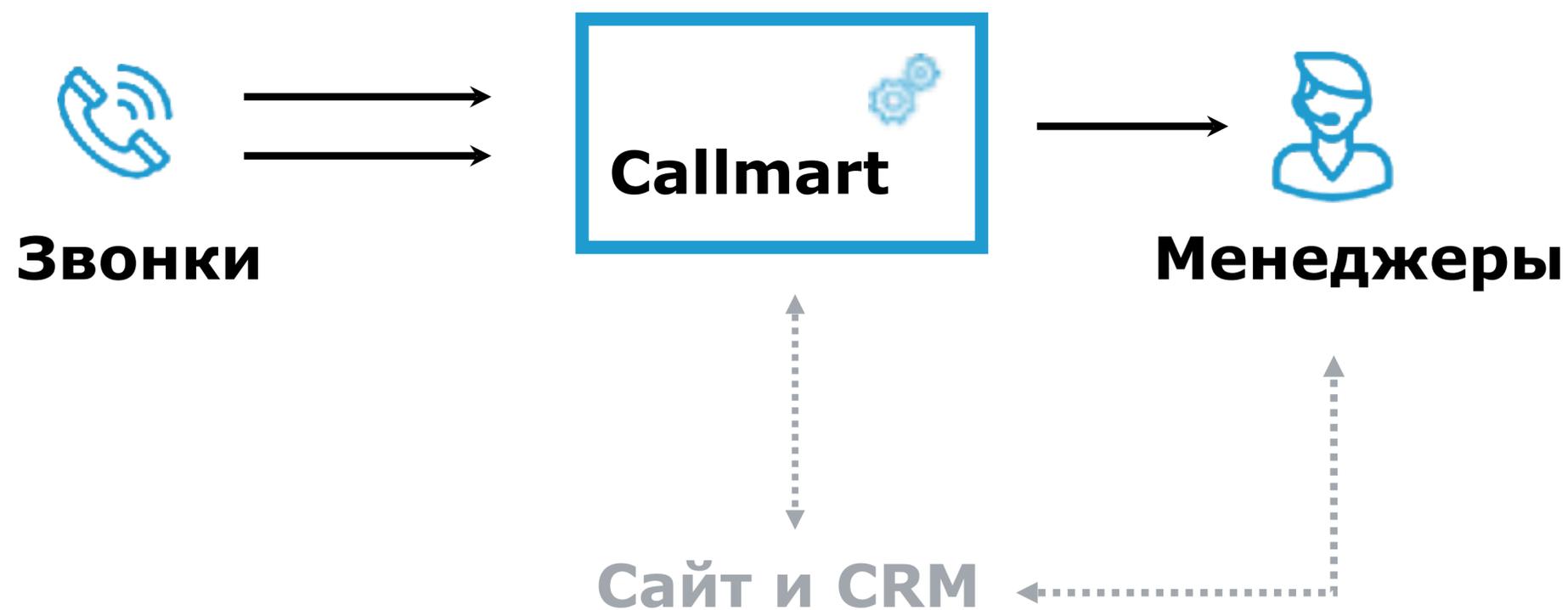


Здравствуйте!
Это компания
«Рога и копыта».
Уже нерабочий
день, но завтра
лучший менеджер
Петр Иванов
свяжется
с вами утром
в 10.30

SMS «паркует» клиента — он прекращает* поиск альтернативного решения и ожидает контакта.

* Наша консервативная оценка эффективности этого приема для таких бизнесов как: окна ПВХ, юристы, интернет-магазины, туристы и франшизы.

Чтобы это осуществлять, Callmart забирает телефонию на себя



Callmart поймает, определит и поместит в CRM все входящие обращения и новых, и действующих клиентов.

Ваши телефонные номера не поменяются.

Для тех, кто беспокоится о телефонных разговорах — подписываем NDA.

Callmart работает на каждом этапе воронки продаж

телефон, e-mail, sms



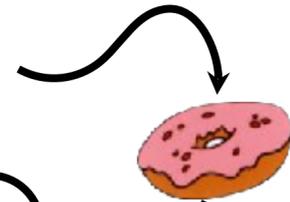
Один клиент из жизни менеджера

Менеджер

Вспомнить



Найти в CRM



Позвонить



Поговорить



Отметить звонок



Записать в CRM результат

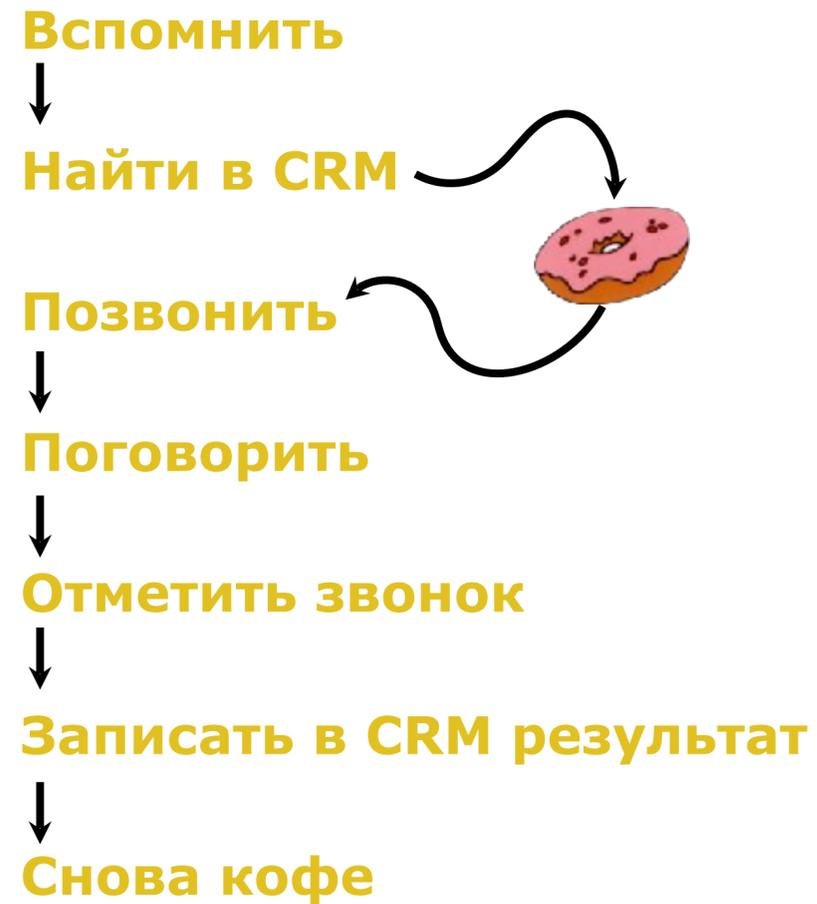


Снова кофе

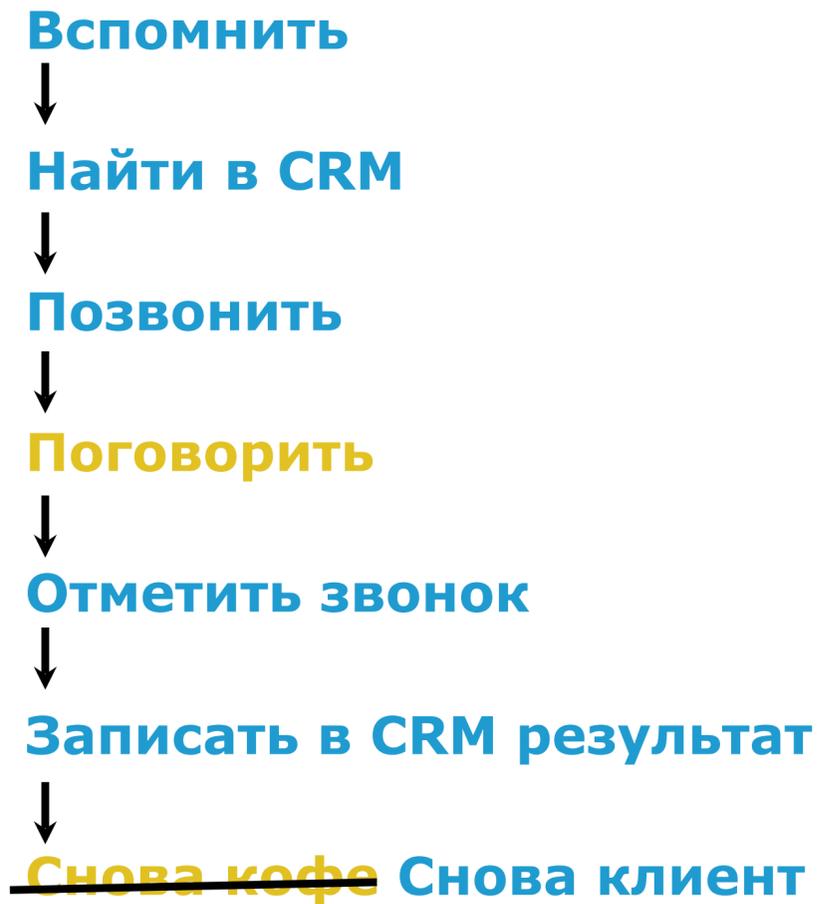


Один клиент из жизни менеджера

Менеджер



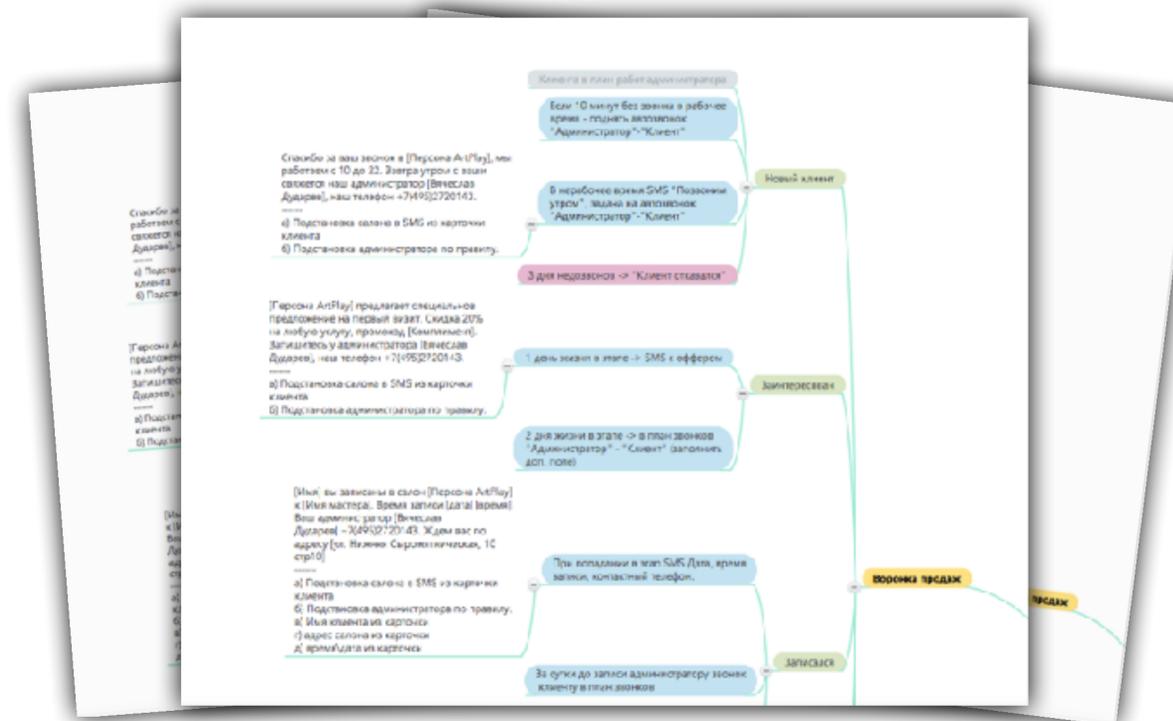
Менеджер и Callmart



Знаем сценарии воронок для:

юристов
оконщиков
автомобилей
мебели
туристов
сувениров

одежды
е-коммерса
фитнеса
beauty
света



Либо работаем по готовому шаблону, либо описываем текущий процесс продажи и начинаем его улучшать.

Вы видите, **кто и как** работает

callmat

Статистика за период

—

Ответственный менеджер	КЗ	КВ	Всего	Назначение встречи	Встреча проведена	Не дошел	Брак	Отказ	Удачных звонков	Всего звонков	Суммарное время
-Без ответственного-	0.00	0.00	54	0	0	0	0	0	1	179	
Анатолий Кузик	41.12	27.96	463	125	85	21	159	0	723	1358	002:25:19 IN 041:30:18 OUT
Вадим Украинский	53.06	24.49	81	26	12	7	32	0	255	446	000:11:04 IN 015:23:38 OUT
Давид Вердян	53.23	34.12	514	165	106	27	204	0	1494	2530	003:12:41 IN 073:03:19 OUT
Жанна Курбанова	5.56	22.22	190	1	4	0	172	0	727	876	010:26:21 IN 010:39:45 OUT
Имран Хаматханов	0.00	0.00	8	0	0	0	8	0	0	1	000:00:27 OUT
Менеджер I	63.38	30.99	146	45	22	13	75	0	342	526	001:22:27 IN 015:22:23 OUT
Менеджер III	0.00	100.00	2	0	1	0	1	0	1	6	000:07:03 OUT
Роман Качалин	67.27	29.50	540	187	82	43	262	0	1264	1900	004:43:14 IN 072:16:00 OUT
Сергей Васильев	47.14	48.57	507	132	136	5	227	0	1173	1630	005:20:56 IN 057:07:54 OUT
Страх Евгений	48.01	36.39	537	157	119	30	210	0	1337	2019	004:23:30 IN 067:56:19 OUT
Владислав Очаковский	0.00	0.00	0	0	0	0	0	0	1	1	000:00:27 OUT
Менеджер II	0.00	0.00	0	0	0	0	0	0	5	6	000:18:31 OUT

Какой канал эффективен, а какой нет

callmat

План на период - Статистика за период - Расписание встреч

Статистика за период Поиск по клиенту

Сегодня Неделя Месяц

01.11.2016 - 30.11.2016 Обновить

Ответственный менеджер	КЗ	КВ	Всего	Назначение встречи	Встреча проведена	Не дошел	Брак	Отказ	Удачных звонков	Всего звонков
-Без ответственного-	0.00	0.00	27	0	0	0	0	0	0	96
Анатолий Кузик	44.16	29.44	276	87	58	11	79	0	467	899
Вадим Украинский	45.16	25.81	47	14	8	3	16	0	161	269

Сегодня Неделя Месяц

01.11.2016 - 30.11.2016 Обновить

Ответственный менеджер	КЗ	КВ	Всего	Назначение встречи	Встреча проведена	Не дошел	Брак	Отказ	Удачных звонков	Всего звонков	Суммарное время
-Без ответственного-	0.00	0.00	3	0	0	0	0	0	0	15	
Анатолий Кузик	28.57	7.14	47	8	2	5	19	0	59	127	000:03:11 IN 002:49:06 OUT
Вадим Украинский	50.00	33.33	11	3	2	1	5	0	39	67	002:23:43 OUT

Из канала **Правовед** приходит больше звонков, чем из канала **Leadia**

Чего добиваются наши клиенты после внедрения Callmart



Юристы **+111%**

Было: из 100 заявок — 9 встреч

Стало: из 100 заявок — 38 встреч

Выручка в день: **0,9** —> **1,9** млн р.



Косметика **+208%**

Было: из 80 звонков — 30 заказов

Стало: из 80 звонков — 75 заказов

Продажи в месяц: **2,3** —> **7,1** млн р.



Но система не исправит лентяев

Callmart лишь заставит их
страдать и искать лазейки.

В системе есть аналитика
по менеджерам в цифрах.
Выявляйте и увольняйте.

Callmart решает проблему

пропущенных звонков

помогает бизнесу расти

1

Помогает менеджерам работать лучше

автоматически: соединяет с клиентом вовремя, расставляет приоритеты звонков и убирает зомби

2

Сквозная аналитика менеджеров

3

Отчетность по эффективности маркетинговых каналов

Цена подписки на Callmart

XXX т.р.
подключение

Погружаемся в бизнес:
изучаем в воронку,
прописываем и отстраиваем
маршруты. Переводим
телефонию
на Callmart, запускаемся.

XX т.р. / мес
абонентская плата

До 15 аккаунтов в месяц

2-3 недели
срок подключения



*Тренинги по продажам
не помогают продать,
если вы не поговорили
с клиентом*

A Callmart помогает

8 495 245-0-275
sales@callmart.ru

Alexey Burba

Presentations and lots more

+7 916 106-45-65

www.burba.pro

a@burba.pro