



Клиент - автодилер, задача – актуализация базы действующих клиентов, приглашение на сервис, выявление потребности в приобретении нового автомобиля

Цель проекта – обзвон базы клиентов с целью напомнить об услугах компании и уточнить наличие потребности в смене автомобиля

Целевая аудитория – физические лица, имеющие автомобиль

Отчетность – Заказчику передается ФИО потенциального клиента, его номер телефона, результат звонка



Результат - 3 000 контактов в месяц

Процент дозвона по базе: **67%**

Отказы от диалога с оператором: **21%**

Проведенные презентации: **56%**

Конверсия в активных клиентов от всей базы контактов (сервис): **10,5%**

Конверсия в потенциальных клиентов от всей базы контактов (покупка автомобиля): **2,7%**

Комментарий - данная акция имела и отложенный эффект - записи на сервис и ТО были сделаны на несколько месяцев вперед, что позволило повысить загрузку сервиса до требуемого уровня