



**Клиент - автодилер, задача – работа с базой потенциальных клиентов, выявление потребности в приобретении нового автомобиля, информирование об акциях компании**

**Цель проекта** – обзвон базы клиентов с целью уточнить наличие потребности в смене автомобиля и предложить действующую акцию

**Целевая аудитория** – физические лица, имеющие автомобиль

**Отчетность** – Заказчику передается ФИО потенциального клиента, его номер телефона, результат звонка. При наличии высокой степени заинтересованности у потенциального клиента, звонок переводится на менеджера компании



**Результат - 10 500 контактов в месяц**

Процент дозвона по базе: **83%**

Отказы от диалога с оператором: **56%**

Проведенные презентации: **27%**

Конверсия в потенциальных клиентов от всей  
базы контактов (покупка автомобиля): **8,2%**

**Комментарий** - данный процент конверсии соответствует результату внутреннего Call  
– центра компании-заказчика