



## Клиент - компания, предоставляющая услуги курьерской службы, задача - продажа услуг компании

**Цель проекта** – обзвон холодной базы потенциальных клиентов - компаний с целью сформировать заинтересованность в пользовании аутсорсинговой курьерской службой

**Целевая аудитория** – организации численностью от 10 человек, пользующиеся внутренней или сторонней курьерской службой

**Отчетность** – Заказчику передаются данные о компании, ФИО лица, принимающего решение, его номер телефона, удобные дата и время для звонка и конкретизации услуги



**Результат - от 30 000 контактов в месяц**

Процент дозвона по базе: **80%**

Отказы от диалога с оператором: **51%**

Проведенные презентации: **29%**

Конверсия в потенциальных клиентов от всей  
базы контактов: **7,1%**

**Комментарий** - данный процент конверсии соответствует тому, который достигается во внутреннем отделе продаж компании.