



Клиент - страховой брокер, задача - формирование базы потенциальных клиентов, заинтересованных в покупке полиса

Цель проекта – обзвон холодной базы потенциальных клиентов (физических лиц) для предложения услуг страхования ОСАГО и КАСКО.

Целевая аудитория – физические лица, имеющие автомобиль

Отчетность – Заказчику передается ФИО потенциального клиента, его номер телефона, дата окончания действующего полиса, желаемая дата для звонка и завершения продажи



Результат - 10 000 контактов в месяц

Процент дозвона по базе: **78%**

Отказы от диалога с оператором: **55%**

Проведенные презентации: **23%**

Конверсия в потенциальных клиентов от всей
базы контактов: **5,5%**

Комментарий - данный процент конверсии соответствует текущему результату работы внутреннего контакт - центра компании.