



Клиент - торговая компания, задача - продажа офисных кофемашин

Цель проекта – обзвон холодной базы потенциальных клиентов - компаний с целью сформировать заинтересованность в покупке кофемашины и капсульного кофе

Целевая аудитория – организации численностью от 3 до 20 человек

Отчетность – Заказчику передаются данные о компании, ФИО лица, принимающего решение, его номер телефона, желаемые дата и время встречи для демонстрации товара и заключения договора



Результат - 15 000 контактов в месяц

Процент дозвона по базе: **81%**

Отказы от диалога с оператором: **43%**

Проведенные презентации: **38%**

Конверсия в клиентов от всей базы контактов: **11,2%**

Комментарий - по результатам первого месяца работы были добавлены другие города и увеличено количество операторов, работающих над проектом. Заказчик оценил имеющийся результат как более весомый по сравнению с тем, который достигает его внутренний отдел продаж.