



Бизнес-Проект

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ХОЛОДНЫЙ ОБЗВОН ДЛЯ АКТИВНОГО ПОИСКА КЛИЕНТОВ

Находим заинтересованные компании, выходим на ЛПР, подтверждаем потребность и передаем вашему менеджеру готовые ЛИДы.



Наше главное отличие от конкурентов — база прямых контактов руководителей. Мы не теряем время на секретарей, а звоним напрямую ЛПРу.

КАК ПРОХОДИТ РАБОТА?

1. Договор

Официально фиксируем условия, объем часов и порядок работы.

2. Техническое интервью 20-30 минут

Собираем вводные по продукту, аудитории, ЛПР и возражениям.

3. Скрипт и база

Пишем скрипт и готовим базу для обзвона.

4. Обзвон и лиды

Звоним от имени клиента, фиксируем статусы и передаем лиды в чат.

Что считается лидом?

Лид - это контакт, по которому мы вышли на лицо принимающее решение, подтвердили интерес/потребность и получили готовность к дальнейшему разговору с менеджером.

Отчетность

Google-ведомость: все компании, статусы, комментарии и отдельная вкладка с лидами. Дополнительно каждый лид отправляется в рабочий чат вместе с комментарием и записью звонка.

ТАРИФЫ

ТЕСТОВЫЙ ЗАПУСК

30 часов

48 000 Р

- 30 часов обзвона
- скрипт и база включены
- ведомость и передача лидов

РЕКОМЕНДУЕМЫЙ

60 часов + **подарок**

87 000 Р

- 60 часов обзвона
- скрипт и база включены
- **в подарок** - годовой доступ к базе контактов руководителей стоимостью 40 000 Р / год с лимитом выгрузки 10 000 контактов

УВЕЛИЧЕННЫЙ ОБЪЕМ

60 часов

87 000 Р

- 60 часов обзвона
- скрипт и база включены
- ведомость и передача лидов

ГОРДЕЙЧУК ДМИТРИЙ



+7 (964) 149 -89-30 TG/WA/звонки



gordeychuk@bp-company.net

НАИБОЛЕЕ ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ

Коротко о формате работы, объемах, критериях лида и передаче результатов.

Какой объем работ входит в пакеты 30 и 60 часов?

60 часов: обработка 900 компаний, 1 200-1 300 звонков и в среднем 25-45 лидов на выходе. Итог зависит от тематики и аудитории.

30 часов: ориентировочно половина объема: около 450 компаний, 600-650 звонков и пропорциональный результат по ЛИДам.

Что считается ЛИДом?

Лид - заинтересованный клиент: мы вышли на ЛПР, подтвердили, что компания покупает или рассматривает продукт/услугу заказчика, и получили готовность к дополнительному контакту с менеджером для уточнений и подготовки персонального КП.

Как происходит подготовка к обзвону?

Проводим техническое собеседование около 20 минут: что продаем, кому звоним, какие вопросы собрать и какие возражения учесть. Готовим два редактируемых файла: скрипт в Google Docs и ведомость в Google Таблицах.

Как происходит обзвон и передача результатов?

Звоним по 3 часа в день. Создаем чат в удобном мессенджере. В конце дня отправляем записи звонков. Все результаты фиксируем в ведомости: статус, комментариев, включая недозвоны. ЛИДы дополнительно отправляем в чат с ИНН, контактами ЛПР и записью звонка.

Что за подарок входит в тариф с доступом к базе юрлиц?

Это годовой доступ к нашей базе контактов директоров стоимостью 40 000 Р/год. В базе есть общая информация по юридическим лицам и контакты руководителей. Можно выгрузить до 10 000 контактов.