



Отдел продаж центра стратегических коммуникаций работает с 2014 года и предоставляет полный спектр услуг контактного центра и отдела продаж.

## Актуальные тарифные планы на I квартал 2020 года

### Формат сотрудничества №1 «Базовый»

#### Описание формата

Оплата фактически переданных Заказчику заинтересованных ключевых клиентов при гарантированной конверсии звонков. Формат оптимизирован для старта проекта.

Базовый формат включает: 60 ключевых клиентов (Потенциальный клиент, получивший коммерческое предложение и заинтересованный в товарах/услугах заказчика), не менее 3000 коммуникаций с потенциальными клиентами, услугу «Скрипт продаж», услугу «Персональный менеджер», услугу «База контактов Центра», мониторинг рынка конкурентов, регулярный отчет, стандартное КП.

Результативных коммуникаций – не менее 3000

Заинтересованных клиентов – не менее 60

Срок работы – 3 месяца.

### Формат сотрудничества №2 «Стандарт»

#### Описание формата

Формирование клиентской базы из 4000 потенциальных клиентов,

Не менее 80 заинтересованных ключевых клиентов Заказчика.

Стандартный формат включает: 80 ключевых клиентов (Потенциальный клиент, получивший коммерческое предложение и заинтересованный в товарах / услугах заказчика), не менее 4000 коммуникаций с потенциальными клиентами, услугу «Скрипт продаж», услугу «Персональный менеджер», услугу «База контактов Центра», мониторинг рынка конкурентов, регулярный отчет, 100 тестовых звонков по целевой аудитории, стандартное КП.

Результативный звонок – успешная коммуникация. Цель звонка – назначенная встреча, просчет проекта, запрос коммерческого предложения, прайс-листа, вопросы по товарам/услуге.

Результативных коммуникаций – не менее 4000

Заинтересованных клиентов – не менее 80

Срок работы – 3 месяца.

## **Формат сотрудничества №3 «Расширенный»**

### Описание формата

Формирование полноценного удаленного отдела продаж.

Формат включает: Автоматизированный процесс работы отдела продаж, при соблюдении конверсии на всех этапах работы. Сформированная клиентская база из более чем 7000 коммуникаций с потенциальными клиентами. Предоставление Заказчику более 150 заинтересованных клиентов (назначенная встреча, расчет проекта, заполненная заявка, подписанный договор) в соответствии с заданием заказчика.

Для реализации проекта формируется и систематизируется клиентская база в удобном заказчику формате (интеграция с CRM системой). Формат включает услугу «Скрипт продаж», услугу «Персональный менеджер», услугу «База контактов», услугу «Сопровождение продаж», мониторинг рынка конкурентов, регулярный отчет, 100 тестовых звонков по целевой аудитории, автоворонка продаж, профессиональное КП.

Результативных коммуникаций – более 7000

Заинтересованных клиентов – более 150

Срок работы – 3 месяца.

## **Формат сотрудничества №4 «Отдел продаж»**

### Описание формата

Формирование полноценного удаленного отдела продаж с выделенным менеджером для комплексного сопровождения проекта и сопровождения сделок.

Формат включает: Все составляющие формата «Расширенный» + выделенный менеджер по формату «Профи». Профессиональный менеджер отдела продаж эксклюзивно работает по Вашему проекту каждый рабочий день по 5 часов. В обязанности менеджера входит прием входящих звонков, совершение исходящих звонков, составление коммерческих предложений, учет всех контактов в CRM-системе, предоставление записей звонков, формирование заявок, сбор баз потенциальных клиентов, выполнение дополнительных и текущих задач отдела продаж, ежедневная выгрузка звонков

Для реализации проекта формируется и систематизируется клиентская база в удобном заказчику формате (интеграция с CRM системой). Формат включает услугу «Скрипт продаж», услугу «Персональный менеджер», услугу «База контактов», услугу «Сопровождение продаж», мониторинг рынка конкурентов, регулярный отчет, 100 тестовых звонков по целевой аудитории, автоворонка продаж, профессиональное КП.

Результативных коммуникаций – более 7000

Заинтересованных клиентов – более 150

Выделенны менеджер проекта – 1

Срок работы – 3 месяца.

## **Формат сотрудничества №5 «Индивидуальный»**

### Описание формата

Состав тарифа формируется индивидуально в зависимости от задач и сезонности работы Заказчика. Формат работы полностью адаптируется под бизнес-процессы Заказчика и направлен на формирование полноценного удаленного отдела продаж.

Результативных коммуникаций – от 10000  
Заинтересованных клиентов – более 200  
Персональный менеджер – от 5  
Срок работы – от 6 месяцев  
Стоимость работ – от 145 000 рублей в месяц

## **Краткосрочные тарифные планы**

### Формат «Старт»

Оплата фактически сделанных результативных звонков. Результативный звонок – успешная коммуникация. Серия результативных контактов – первичный звонок, выявление потребности, презентация УТП, отправка коммерческого предложения, контакт с ЛПР.

Результативных коммуникаций – от 500 до 3000

### Формат «Профи»

По тарифу "Профи" профессиональный менеджер отдела продаж эксклюзивно работает по Вашему проекту каждый рабочий день по 5 часов. В обязанности менеджера входит прием входящих звонков, совершение исходящих звонков, составление коммерческих предложений, учет всех контактов в CRM-системе, предоставление записей звонков, формирование заявок, сбор баз потенциальных клиентов, выполнение дополнительных и текущих задач отдела продаж, ежедневная выгрузка звонков.

Персональный менеджер – от 1 до 3

Срок исполнения работ – от 1 месяца

### Основные этапы сотрудничества:

1. Задачи проекта. Определяем целевую аудиторию, регион работы, задачи, продажей какого продукта будем заниматься, % от проведённой продажи, согласовываем, подписываем договор, производится оплата счёта и приступаем к работе.
2. Подготовка проекта. Создаём рабочий кабинет, в котором Вы в режиме он-лайн можете контролировать наш рабочий процесс. В рабочий кабинет на регулярной основе выгружаются звонки менеджеров по Вашему проекту, а также данные по клиентам. Составляем скрипт по Вашему проекту, согласовываем с Вами. В процессе выполнения проекта, Вы можете вносить дополнения и корректировки в работу. Все изменения не требуют дополнительных денежных расходов с Вашей стороны
3. Актуализация базы. Актуализируем базу Ваших целевых клиентов - это 70-80 % успеха в холодных звонках. Базу составляет специалист на основе наработанных нами материалов за многие годы работ. Наша база является основой успеха в холодных звонках, и мы её никому не предоставляем и не продаём.
4. Рабочий процесс. Когда все этапы подготовки пройдены мы приступаем к рабочему процессу. Совершаем звонки, отправляем КП, получаем обратную связь и, как только, появляются первые реальные клиенты, сразу вносим их в таблицу.
5. Доведение до сделки. При работе за % продолжаем вести клиента до совершения сделки.

## Дополнительные услуги

Услуга «Секретарь-референт» - Прием или перенаправление входящих звонков, консультация, интеграция голосового меню, прием заявок, техническую поддержку. В рамках услуги предоставляется городской номер в коде 495, 499, 812, 343, 401 или федеральные 8-800.

Услуга «Эффективное КП» - Составление и согласование профессионального коммерческого предложения в соответствии с требованиями заказчика. Правильная форма подачи информации может сыграть решающую роль в принятии стратегического решения о сотрудничестве. В подготовке коммерческого предложения и формировании УТП задействованы копирайтер и дизайнер, их основная задача обрмить Вашу коммерческую информацию в привлекательную для потенциального клиента форму.

Услуга «Подмена номера» - При звонке будет отображаться Ваш номер вместо номера контакт - центра.


Услуга «Профессиональный скрипт продаж» - Составляется и согласовывается эффективный скрипт разговора, проработка возражений.

Услуга «Персональный менеджер» - Плотное взаимодействие с менеджером или отделом продаж Заказчика.

Услуга «Доступ в CRM» - Предоставление доступа в CRM-систему, интеграция отдела продаж заказчика в CRM-систему, мониторинг работы 24/7, индивидуальная настройка.

Услуга «Быстрый старт» - Старт продаж в день заключения договора, акцент на «горячих клиентов», их сопровождение до сделки. Максимальное количество звонков в день – 1000 звонков/день.

Услуга «Прямая рассылка» - Разработка эффективного HTML-электронного письма, прямая рассылка по клиентской базе, подготовка информационных материалов для рассылки.



*С уважением,  
Максим Юрьевич Чайка  
Управляющий партнер  
Центра стратегических коммуникаций  
Электронная почта: [manager@5zvonkov.ru](mailto:manager@5zvonkov.ru)  
Сайт: [5zvonkov.ru](http://5zvonkov.ru)  
Тел. 8(800)555-50-56  
Звонок по РФ бесплатный*