



\$MART
РОП AI

ГАЙД НА УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ НА 30% С ПОМОЩЬЮ ИИ-АССИСТЕНТА



Как увеличить продажи вашего отдела на 30% с помощью ИИ-ассистента?

Отдел продаж часто становится узким местом бизнеса: лиды приходят, но продажи растут недостаточно быстро. Внедрив искусственный интеллект, вы сможете увеличить эффективность работы команды минимум на треть, не расширяя штат и без роста затрат. Ниже подробно описаны шесть ключевых преимуществ использования ИИ-ассистента, которые помогут вам быстро повысить продажи, сохраняя текущие ресурсы:

1. Экономия времени руководителя до 70%

ИИ-ассистент автоматически слушает и транскрибирует **100% звонков**, кратко резюмирует каждый диалог и выявляет ошибки менеджеров. Обычно руководитель отдела продаж вручную прослушивает звонки, тратя до 70% рабочего времени, и при этом охватывает не более 25% звонков, упуская важные моменты. ИИ позволяет контролировать абсолютно все переговоры, освобождая время руководителя на стратегическое развитие и оперативное управление.

2. Повышение конверсии сделок на 50% за счёт устранения ключевых ошибок менеджеров:

ИИ-ассистент автоматически фиксирует и подсвечивает ошибки менеджеров во время телефонных переговоров, в том числе:

- **Речевые ошибки и слова-паразиты** (например: «эээ», «короче», «ну как бы»):
Снижают доверие клиента, ухудшают впечатление от менеджера, уменьшая вероятность сделки до 15%.
- **Несоответствия скриптам** (например: менеджер не задал обязательные квалификационные вопросы, пропустил ключевое преимущество продукта):
Приводят к потере контроля над разговором, что снижает вероятность перехода клиента на следующий этап до 20%.
- **Отсутствие итоговых договоренностей по дальнейшим шагам** (например: менеджер не назначил дату и время следующего контакта):
Создаёт неопределенность и увеличивает риск потери клиента, снижая вероятность успешного закрытия сделки до 25%.
- **Некорректная отработка возражений** (например: клиент возразил «дорого», а менеджер не предложил альтернативное решение и просто согласился):
Ведёт к потере заинтересованности клиента и может снизить конверсию из возражения в сделку до 30%

Исправление этих ошибок закономерно повышает конверсию сделок и помогает менеджерам существенно улучшить свои продажи.

3. Сокращение времени менеджеров до 50% за счёт автоматизации работы с CRM:

ИИ-ассистент самостоятельно создает краткие примечания и фиксирует результаты каждого телефонного разговора в карточках сделок вашей CRM.

- **Менеджерам больше не нужно тратить время на повторное прослушивание записей разговоров**, чтобы вспомнить детали диалога или найти важную информацию.
- **Все ключевые договоренности, вопросы, пожелания и особенности клиента уже зафиксированы**, доступны и структурированы в одном месте.
- **Экономия до 50% рабочего времени каждого менеджера** дает возможность совершать больше качественных звонков, повышая продуктивность и количество закрытых сделок.

Например, если раньше менеджер ежедневно тратил до 2-3 часов на прослушивание и заполнение информации вручную, теперь это время полностью освобождается для общения с новыми клиентами.

4. Квалификация лидов с точностью до 99% — фокус только на перспективных клиентах:

Почему так важна квалификация лидов?

Если клиент не соответствует критериям квалификации (например, недостаточный бюджет, не готов к покупке сейчас, или просто не подходит по другим параметрам), менеджеры тратят время и силы зря. Это приводит к:

- **Снижению продуктивности менеджеров** (до 40% рабочего времени может уходить на разговоры с «не вашими» клиентами).
- **Уменьшению конверсии в реальные продажи** (квалифицированные клиенты часто теряются из-за того, что менеджер занят нецелевыми звонками).
- **Снижению мотивации менеджеров**, так как усилия не приводят к ожидаемым результатам.

Обычно квалификация лидов – ответственность менеджеров, и они вынуждены субъективно решать, подходит клиент или нет. Наш ИИ-ассистент автоматически квалифицирует лидов с точностью до 99%, основываясь на заранее заданных критериях. Это значит, что:

- **Менеджеры больше не тратят время на неквалифицированных клиентов** (до 40% времени возвращается в работу с «горячими» клиентами).
- **Увеличивается количество сделок**, потому что отдел продаж сосредоточен только на целевых клиентах.

Например, если менеджер совершает 50 звонков в день и до 20 из них ранее были неквалифицированными, теперь эти 20 звонков становятся потенциально прибыльными.

5. Полная прозрачность и объективная аналитика работы отдела продаж

Наш ИИ-ассистент формирует наглядные таблицы и отчёты, где отображена объективная оценка работы каждого менеджера, исходя из заранее заданных критериев эффективности.

- **Вы получаете простой и удобный интерфейс,** где наглядно представлены данные по каждому менеджеру: кто эффективно обрабатывает лидов, кто допускает ошибки, а кто упускает сделки.
- **Объективность данных исключает личные оценки и конфликты внутри команды,** создавая справедливую систему оценки.
- **Это помогает каждому менеджеру четко видеть зоны для роста** и понимать, какие конкретные действия необходимо совершить для улучшения результатов.
- **Благодаря прозрачности и объективности анализа, общая эффективность отдела продаж увеличивается до 30% и выше.**

Ваш руководитель легко отслеживает динамику развития команды и быстро принимает взвешенные решения о корректировке работы менеджеров.

6. Мгновенные уведомления о слитых сделках в Telegram РОПа

Наш ИИ-ассистент автоматически отслеживает процесс обработки квалифицированных лидов и моментально выявляет ситуации, когда менеджер некорректно проводит диалог, ставя сделку под угрозу срыва.

- **ИИ распознает ошибки** (например, менеджер не справился с возражением или не предложил конкретные шаги дальнейшего взаимодействия).
- **Руководитель отдела продаж мгновенно получает уведомление в Telegram,** содержащее краткую информационную сводку о прошедшем звонке.
- **Это позволяет оперативно вмешаться в переговоры,** своевременно исправить ситуацию и вернуть сделку в нужное русло.

Таким образом, до 80% ситуаций «я подумаю» превращаются в успешные сделки, а риск потерять клиента значительно снижается.

Наша компания специализируется
на автоматизации контроля
качества в отделах продаж с
помощью ИИ.

Свяжитесь с нами, если вашему
отделу продаж нужен
качественный рост.

WA: +7 (999) 997-12-24
TG: @KingMidas2503

