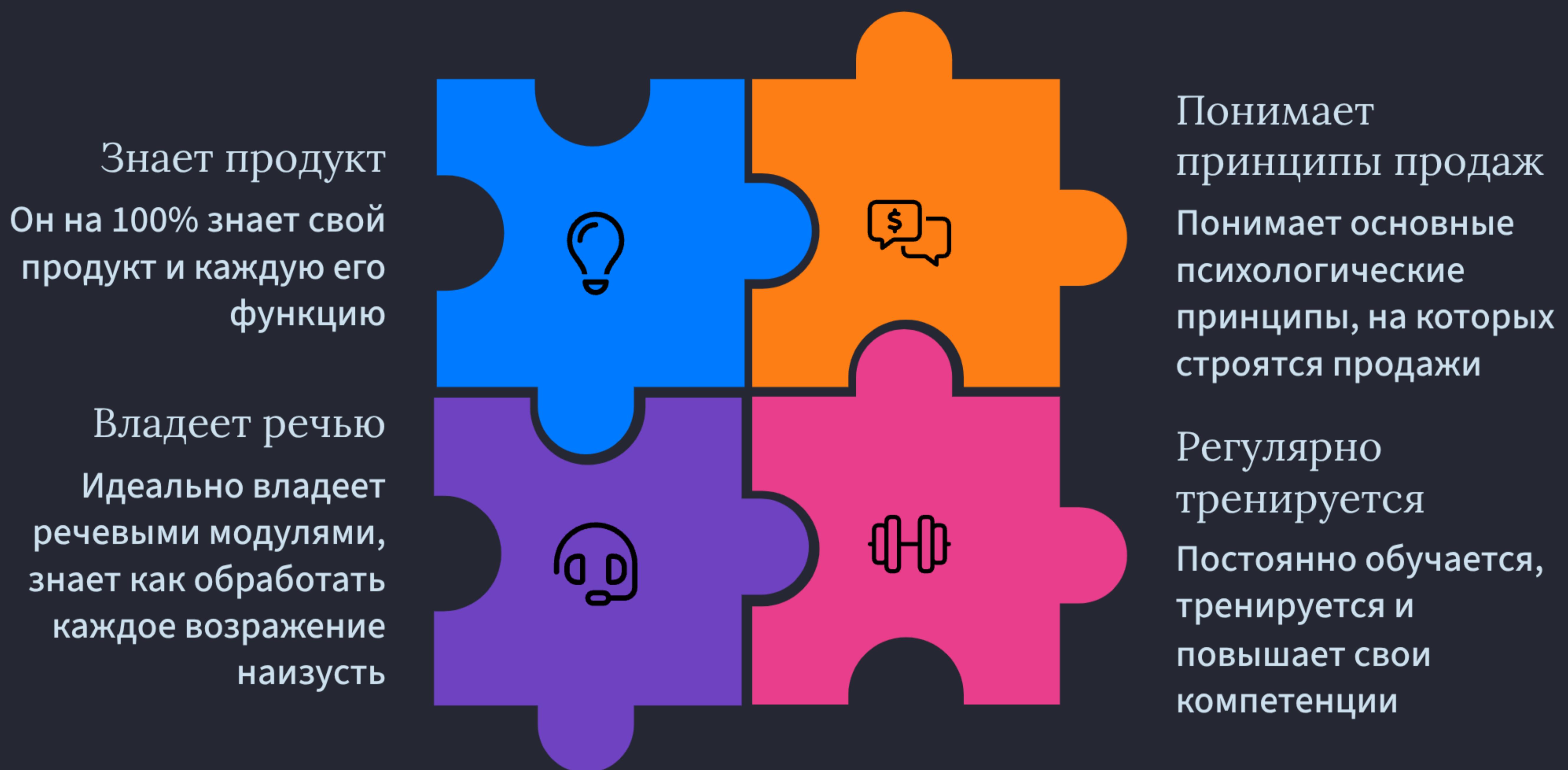


Почему появилась система MENTOR?

Опыт работы многих отделов продаж показывает что отличает профессионала продаж от обычного менеджера. Профессионал:



Но как вырастить такую звезду?

Руководители физически не успевают:

Слушать звонки

Особенно если звонков по 150 каждый день

Обучать сотрудников

На индивидуальное обучение каждого уходит более 1 часа в день

Контролировать переписки

Контролировать переписки с клиентами и работу в CRM системе

И одновременно думать стратегически

Чтоб ваша компания увеличивала прибыль

Отсюда родилась идея: создать ИИ-систему, которая обучает, тренирует и контролирует менеджеров так же, как сильный руководитель – но 24/7 и без ошибок

MENTOR – система роста прибыли в отделах продаж

Как работает MENTOR?

MENTOR AI — это комплексное решение, которое обеспечивает постоянное развитие вашего отдела продаж. Система разбивает процесс на несколько ключевых этапов, гарантируя глубокое обучение и непрерывное совершенствование навыков.

Этап 1 — Сбор данных о вашей компании и продукте

Мы собираем:

- Презентации
- Успешные звонки
- Скрипты
- Материалы о продукте
- Бизнес-процессы
- Видение руководителя
- Ценности компании
- Типичные возражения
- Нюансы работы

Система превращает хаос информации →
в структурированный учебный курс.

Этап 2 — Обучение сотрудника

Сотрудник проходит курс, включающий:

- Модули по продукту
- Скрипт и обработку возражений
- Регулярные тесты на проверку знаний
- Разговорный тренажер (Система общается с человеком в режиме реального времени от лица клиента)

Система не прекращает работать с человеком, пока не поймет что он на 100% знает продукт и нюансы для работы с ним.

Этап 3 — Анализ реальных звонков и переписок

Система:

- Слушает звонки с клиентами
- Анализирует переписки WhatsApp
- Сравнивает разговоры менеджера со скриптом
- Находит ошибки в скрипте и разговорах с клиентом
- Фиксирует слабые и сильные стороны каждого сотрудника

Система MENTOR AI не только выявляет проблемы, но и активно работает над их устранением, обеспечивая постоянный рост компетенций и прозрачную отчетность для руководителя.

Этап 4 – Исправление ошибок сотрудника

Если сотрудник ошибается на следующих этапах:

- Возражения
- Этапы звонка
- Выявление потребностей
- Закрытие сделки

...ИИ создаёт персональные тренировки, дает задания и повторяет реальные ситуации из звонков во время разговорного тренажера, делая работу над ошибками. Это непрерывный процесс, во время которого менеджер совершенствуется

Этап 5 – Контроль и отчётность для руководителя

Руководитель получает индивидуально по каждому сотруднику:

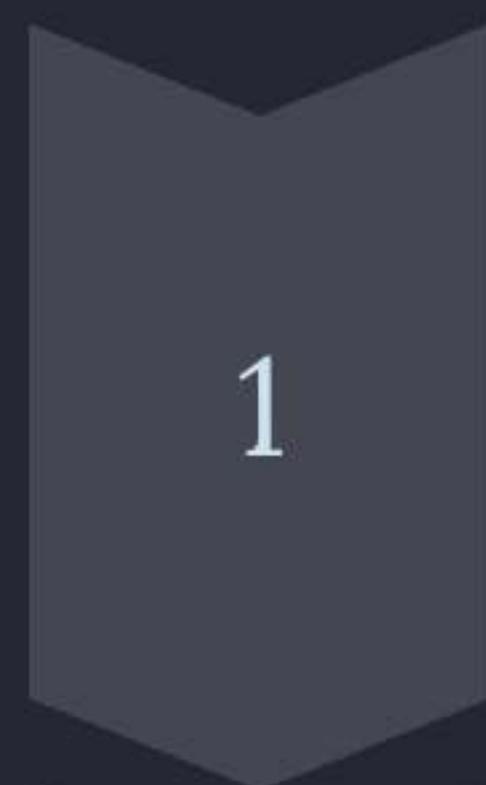
- Карту компетенций менеджера
- Слабые стороны
- Сильные стороны
- План развития
- Динамику роста
- Где теряются клиенты
- Где падает конверсия
- Рекомендации по работе со скриптом и клиентами (например, предлагает исправить возражение "Я подумаю", если видит что нынешняя обработка в 90% случаев не продвигает сделку вперед по этапам)

Помимо этого система дает регулярно замерять рост конверсии в Вашем отделе продаж

Этап 6 – Возврат потерянных клиентов
Если менеджер теряет клиента из-за ошибки –
Система перехватывает, сообщает руководителю и помогает вернуть клиента через другого менеджера, показывая почему клиент не купил и как это исправить в следующем звонке для покупки

В чем настоящая ценность продукта?

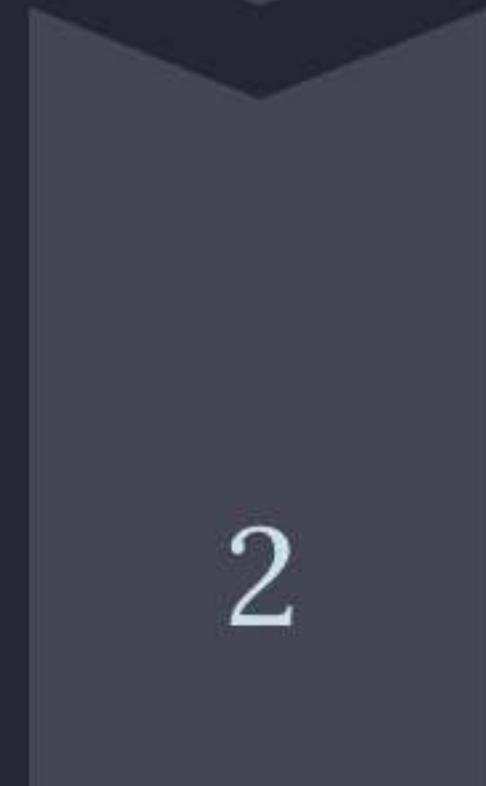
MENTOR AI делает 3 ключевые вещи:



1

Экономия времени руководителя

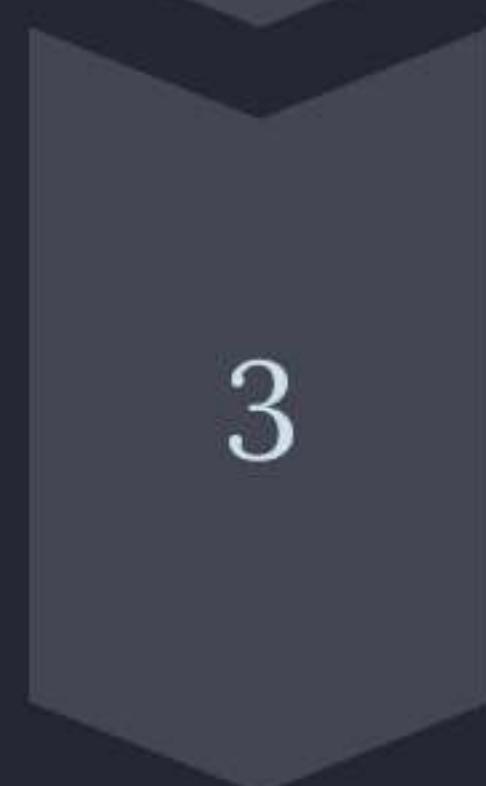
Экономит руководителю 2–3 часа каждый день, убирая рутину обучения и контроля.



2

Повышение прибыли компании

Повышает прибыль Вашей компании, обучая продавцов по системе, собранной из более чем 100 источников, среди которых книги, тренинги по продажам и живые руководители.



3

Возврат потерянных клиентов

Возвращает потерянных клиентов, увеличивая прибыль компании.



Почему стандартные CRM-аналитики не работают?

Наше отличие от Bitrix / AmoCRM

Стандартный Bitrix / AmoCRM:

- Слушают звонки
- Выставляют оценки
- Настроены на работу именно с клиентами, а не на работу с менеджерами отдела продаж

Но:

- Они не тренируют сотрудников с помощью разговорного тренажера
- Не видят ошибки менеджеров и не фиксируют их в карточках
- Не возвращают клиентов
- Не дают рекомендации по обновлению скриптов
- Не строят путь развития менеджера
- Не показывают ROI отдела продаж и % закрытых клиентов после изменений
- Не составляют курс по продукту для сотрудников
- Не дают задания по улучшению своих навыков менеджерам

MENTOR AI делает то, чего не делает никто:

- Разговорный тренажер с сотрудником на основе его ошибок
- Обучение, построенное на реальных звонках
- Автоматическая коррекция навыков
- Поиск точек роста в работе отдела продаж
- Предложения по изменению скриптов
- Инструкции по спасению прибыли от потерянных клиентов
- Карта развития продаж и индивидуальная карта каждого сотрудника
- Ежемесячный отчёт о том, сколько денег система заработала для Вашей компании

Мы — не система анализа звонков

Мы — система роста прибыли в Вашем отделе продаж.

Полный набор функций MENTOR AI

Все инструменты для роста в одном месте:

Вывод новичка в прибыль за 3 недели вместо 3 месяцев

Сбор курса и обучение Вашему продукту полностью за Вас

Регулярные тестирования и проверка навыков каждого менеджера

Речевой тренажер, который исправляет слабые места в работе каждого сотрудника

Анализ звонков и переписок на основе Ваших предпочтений в стиле общения с клиентами

Возврат потерянных клиентов день-в-день

Рекомендации по улучшению скриптов и разговоров

Карта роста прибыли в компании

Карта роста навыков каждого менеджера

Полная интеграция с телефонией и CRM

Данные об эффективности работы отдела продаж

Будущее MENTOR AI: Инновации для непрерывного роста

Мы постоянно развиваем MENTOR AI, чтобы предоставить еще более мощные инструменты для вашего отдела продаж. Вот некоторые из наших будущих функций:

1

Контроль активности менеджера

Система будет отслеживать, сколько времени менеджер проводит в переписках, звонках и выполнении задач в CRM, **обеспечивая полную прозрачность и эффективность рабочего дня.**

2

Геймификация

Превратим рост навыков в увлекательную игру для сотрудников, что не только **повысит вовлеченность**, но и принесет дополнительную прибыль бизнесу.

3

Бот с базой знаний

Интеллектуальный бот будет оперативно отвечать на частые вопросы сотрудников о работе, **сокращая время на поиск информации и повышая самостоятельность.**

4

Оценка компетенций на испытательном сроке

Точная оценка навыков сотрудника еще на этапе испытательного срока, позволяющая **принимать обоснованные решения о найме.**

5

Автоматическое обновление скриптов и продукта

В случае изменений в компании, система по требованию руководителя будет обновлять скрипты и информацию о продукте, **обеспечивая актуальность данных и минимизируя ручное вмешательство.**

Кому подходит MENTOR AI?

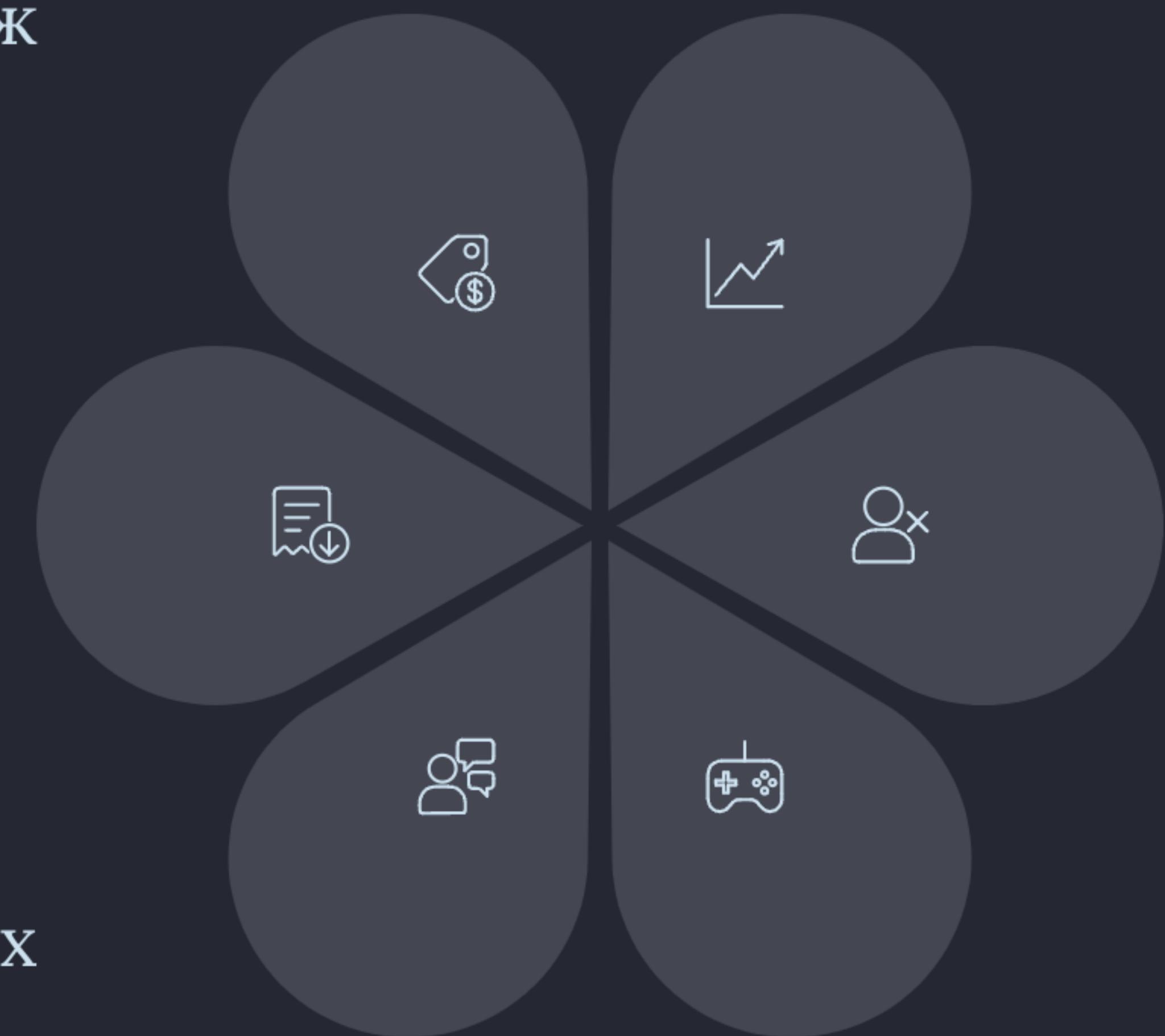
Подходит компаниям, где:

Есть активный отдел продаж

Большая стоимость заявок

Каждый лид важен

Низкая конверсия в продажах



Есть лиды, но нет роста

Несистемная работа
менеджеров

Каждый менеджер работает по-
разному, нет системы роста до
"звезды" отдела продаж

Нет времени на
ежесекундный контроль
менеджеров

Кому MENTOR AI не подходит?

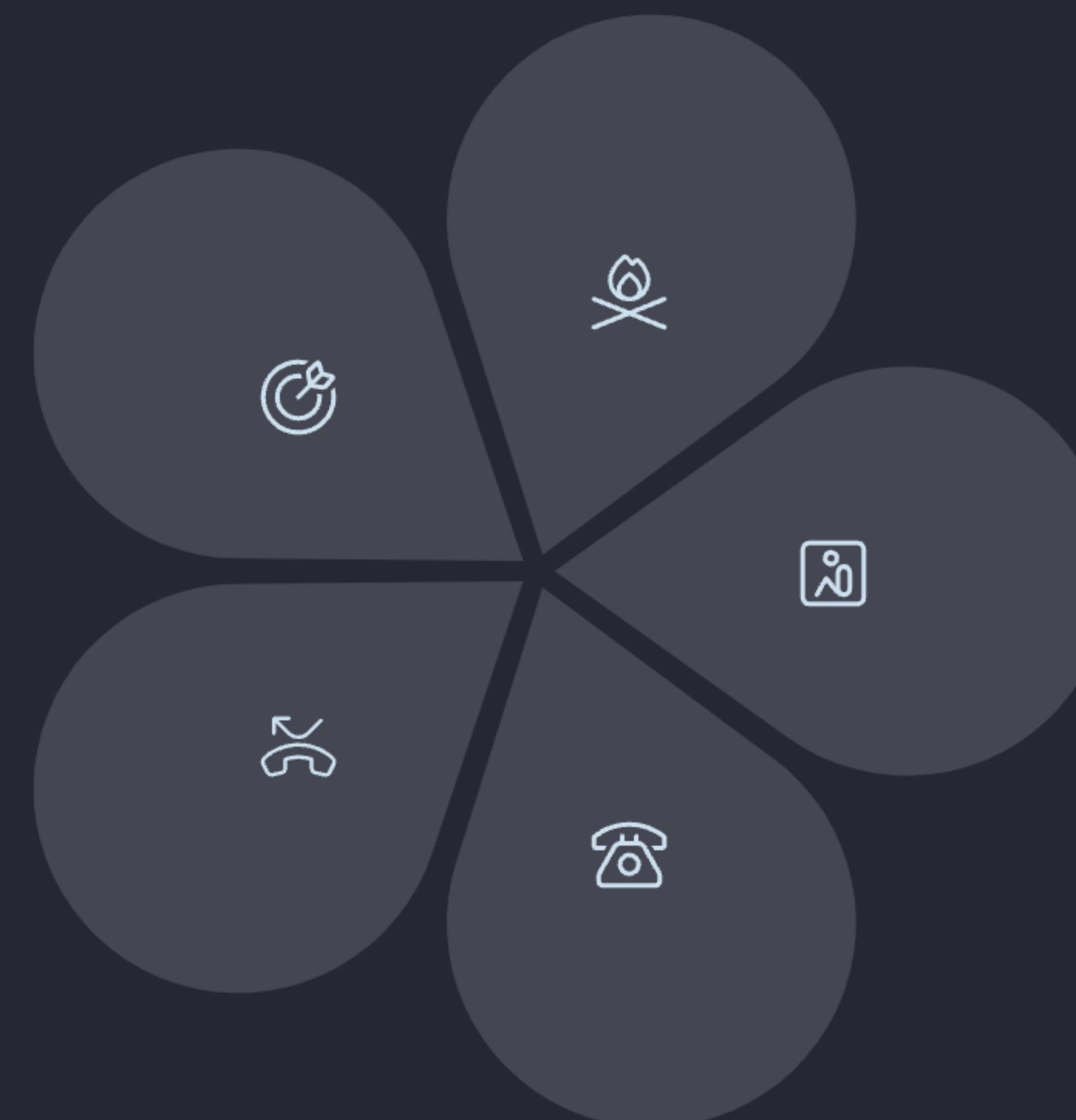
Кому продукт не подходит:

Стартапы без стратегии

Стартап, который еще не знает как продавать свой продукт

Отсутствие телефонных звонков

Нет телефонных звонков



Компании на этапе "выживания"

Компания, которая не имеет отдел продаж, не имеет выстроенных процессов и находится на этапе "выживания"

Низкая активность менеджеров

Компания, где менеджеры делают меньше 20 звонков в неделю

Колл-центры-консультанты

Компания, где колл-центр консультирует по продукту и не влияет на продажи

Стоимость и условия для первых клиентов

Мы предлагаем уникальную возможность стать одним из первых партнеров MENTOR AI и получить значительные преимущества.

1

Специальное предложение

120 000 ₽ / месяц – для первых 5 компаний.

Оплата начинается с месяца, за который продукт **принес компании прибыль и окупился**

До этого времени продукт внедряется и работает у Вас **бесплатно**.

2

Включает:

- Полное внедрение
- Анализ отдела продаж
- Настройку системы под процессы
- Обучение команды
- 24/7 контроль звонков
- Ежемесячный отчёт ROI

Внедряйте наш продукт и будьте в числе первых компаний, у которых еженедельный рост отдела продаж считается нормой, а не аномалией!

