



Актуальные тарифные платы

IV квартал 2021 г.

	1. Базовый	2. Стандарт	3. Профи	4 Отдел продаж
Заинтересованные клиенты	50	80	100	200
Лиды	200	300	400	800
Результативные звонки	2000	3000	4000	8000
Срок работы	3 месяца	3 месяца	3 месяца	3 месяца
Процент с продаж	Устанавливает Заказчик	Устанавливает Заказчик	Устанавливает Заказчик	Устанавливает Заказчик
Онлайн отчет по ключевым клиентам	Да	Да	Да	Да
Скрипт продаж	Да	Да	Да	Да
Запись всех звонков	Да	Да	Да	Да
Отправка КП	E-mail, SMS, WhatsApp	E-mail, SMS, WhatsApp	Все каналы связи	Все каналы связи
Замена менеджера по запросу	Да	Да	Да	Да
Расторжение договора по запросу	Да	Да	Да	Да
Точность географии проекта по РФ	Регион, Город	Регион, Город, Район	Регион, Город, Район	Регион, Город, Район
Точность выборки базы контактов	13 параметров	26 параметров	26 параметров	26 параметров
Сводная аналитика по клиентам	Нет	Да	Да	Да
Сопровождение клиента	До целевого действия	До целевого действия	До сделки	До сделки
База контактов	Ключевые клиенты	Ключевые клиенты	Полная выгрузка	Полная выгрузка
Ежедневная работа не менее 5 часов	Нет	Нет	Да	Да
Работа в CRM Заказчика	Нет	Нет	Да	Да
Персональный менеджер	Координатор проекта	Координатор проекта	1 менеджер	2 менеджера
Мониторинг конкурентов	Нет	Нет	Да	Да. В динамике
Аналитика проекта по этапам	Нет	Нет	Нет	Да
Стратегические сессии по проекту	Нет	Нет	Нет	Да

Профи. Почасовая оплата

50 часов
100 часов
200 часов

Профи. Входящая линия

50 часов
100 часов
200 часов

Профи. Результативные звонки

100 звонков
500 звонков
1000 звонков
2000 звонков

Дополнения "Профи. Почасовая оплата", "Профи. Входящая линия", "Профи. Результативные звонки" приобретаются дополнительно к любому выбранному формату работы и как самостоятельные тарифы.

Результативный звонок - звонок потенциальному клиенту Заказчика, в котором озвучено предложение Заказчика и получена обратная связь от клиента.

Параметры выборки потенциальных клиентов:

Наименование, ИНН, КПП, ОГРН, ФИО руководителя, ИННФЛ руководителя, Должность руководителя, Номер телефона, Электронная почта, Адрес, Ссылка на сайт, Статус, Дата регистрации, Реестр МСП, Выручка тыс. руб, Баланс тыс. руб, Арбитраж (ответчик) тыс. руб, Чистая прибыль/ убыток тыс. руб, Основной вид деятельности, Другие виды деятельности, Предметы закупок (ОКПД2), Регион регистрации, Полученные лицензии, Предмет лизинга, Категория предмета лизинга, Залог имущества, Количество сотрудников

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 формирования 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.