



Automatic
Business
Communication

«ПРОЕКТ АВТОСАЛОН»

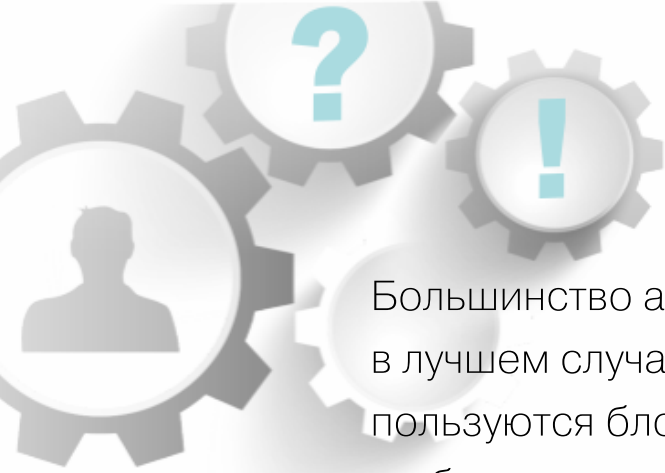
- РОСТ ПРОДАЖ АВТОМОБИЛЕЙ С ПРОБЕГОМ
- УВЕЛИЧЕНИЕ КОНВЕРСИИ ВХОДЯЩИХ ЗВОНКОВ
- УЛУЧШЕНИЕ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ
- ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ ПОВЫШЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ
ВАШЕГО БИЗНЕСА

г. Санкт-Петербург,
ул. Киевская д. 6,
офис 206
т. +7(812) 640-02-06

www.abc24.biz

sale@abc24.biz

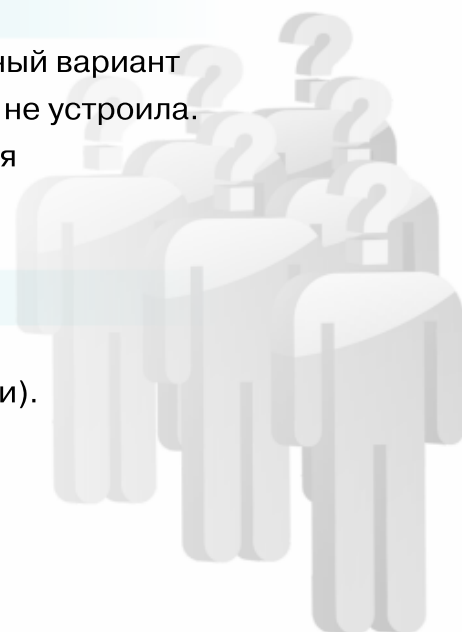




Большинство автосалонов до сих пор работают в лучшем случае в excel таблицах, в худшем - пользуются блокнотами, журналами и обычными сотовыми телефонами.

В итоге:

- 1 потеря клиента номер 1**
клиент звонит на рекламный номер и не может соединиться с менеджером по нескольким причинам: телефон занят, трубка оставлена в офисе или дома. В результате клиент договаривается о встрече с другим автосалоном.
- 2 потеря клиента номер 2**
менеджер не может идентифицировать клиента и не помнит, о чем с ним договорился и что пообещал. Настрой клиента к покупке падает в разы. Клиент уходит в другой автосалон.
- 3 потеря клиента номер 3**
менеджер забыл перезвонить клиенту, потерял его номер, перепутал с другим клиентом. В результате сделка совершается в другом автосалоне.
- 4 потеря клиента номер 4**
менеджер забывает предложить альтернативный вариант автомобиля, если выбранная машина клиента не устроила. В результате покупка автомобиля совершается в другом автосалоне.
- 5 потеря клиента номер 5**
низкое качество общения (хамство, невежливый тон, грубость в общении). К чему это приводит? К потере клиента.





Что входит в комплекс услуг ПРОЕКТА «АВТОСАЛОН»

24
часа

ВХОДЯЩИЙ ТЕЛЕМАРКЕТИНГ

«ГОРЯЧИЕ ЛИНИИ»

приём и регистрация всех входящих
звонков по рекламным объявлениям автосалонов

CRM ПРОГРАММА

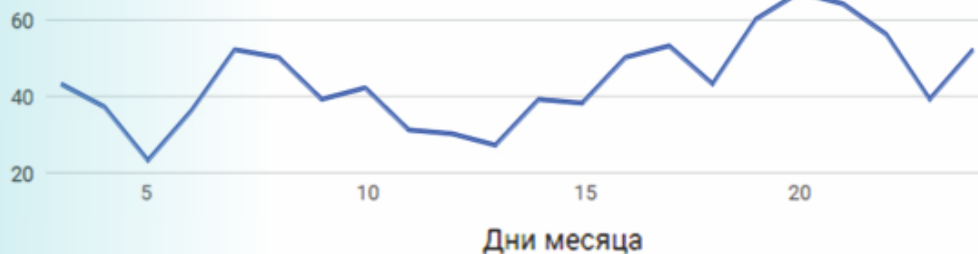
для автоматизации работы автосалона

ВЕДЕНИЕ ОТЧЕТНОСТИ И СТАТИСТИКИ

по работе персонала и автосалона в целом
Динамика входящих звонков

Лента входящих звонков Отчет по менеджерам Реестр звонков **Динамика вх. звонков**

Период: с 8 февраля 2015 по сегодня



08.02	09.02	10.02	11.02	12.02	13.02	14.02	15.02	16.02	17.02	18.02	19.02	20.02	21.02	22.02	23.02	24.02	25.02	26.02
50 +50	39 -11	42 +3	31 -11	30 -1	27 -3	39 +12	38 -1	50 +12	53 +3	43 -10	60 +17	67 +7	64 -3	56 -8	39 -17	52 +13	53 +1	28 -25

ВХОДЯЩИЙ ТЕЛЕМАРКЕТИНГ



Приём всех входящих звонков по рекламным объявлениям операторами Единого Центра

Регистрация операторами всех клиентов в Базе Данных

Автоматическая переадресация целевых звонков на менеджеров по продажам, согласно заданным параметрам

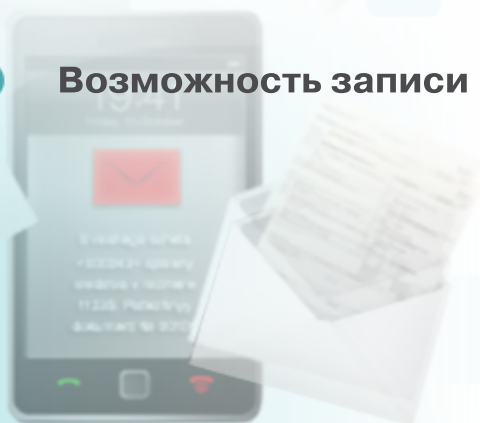
Ведение записи всех разговоров операторов и менеджеров по продажам, для повышения качества обслуживания и контроля работы менеджеров

Индивидуальный единый многоканальный номер для Вашего автосалона

Звонки переадресовываются на менеджеров согласно их рейтингу и графику работы. Если менеджер занят или не берет трубку, звонок автоматически поступает на другого свободного менеджера

После разговора менеджера с клиентом, **отправляется СМС уведомление с адресом автосалона и контактными данными менеджера**

Возможность записи персонального приветствия



Менеджерам больше не придется пользоваться CarCopy - **все постановки оформляются из CRM программы** и привязываются к конкретному менеджеру

Формируется персональный **журнал входящих звонков** для менеджеров по продажам, который заполняется автоматически после звонка клиента в автосалон

Отправление клиентам СМС сообщений с контактными данными менеджера по продажам, принявшим телефонный звонок и адресом автосалона

Возможность переадресации звонков, поступающих на телефонный номер, указанный в рекламе, на телефоны менеджеров по продажам, согласно графику их работы

Распределение и контроль задач по постановкам на менеджеров из собственной базы объявлений, которая обновляется ежедневно со всех интернет ресурсов

Формирование отчетов и статистики, которые позволяют анализировать работу каждого менеджера и автосалона в целом


Возможность автоматического подбора альтернативного варианта автомобиля из находящихся на площадке автосалона

Возможность отслеживания входящих обращений и просмотра всей истории ведения дел с клиентом с комментариями менеджеров

Карточка покупателя

PrintScreen

Позвонить сегодня
В работе
Не сделано
Внешние заявки
Рекламные
Работа



Subaru Outback 2009 г.
2.5 AT (173 л.с.) 4WD
839888 руб

Дата обращения клиента: вчера в 16:44

Имя клиента: роман

Телефон: 800-110-1111

Первичное обращение по авто: Subaru Outback Год выпуска: 2009 Цена: 839888 руб.

Альтернативных вариантов по соответствию модели и цене в вашем автосалоне нет.

Менеджер Евгений Петров: Звонки

Постановки Звонки



Имя: Евгений Петров
Логин: user1
Телефон: 7 000 000 00 00
E-mail: user1@company.ru

Текущая статистика

Всего звонков в базе	150	Продаж сегодня	0
В работе	16	Просрочено	20
Звонки на сегодня	4		
Встречи на сегодня	1		
Посещений сегодня	0		
Залогов сегодня	0		

с: 2015-02-02

по: 2015-02-26 23:59:59

[Найти](#)

За период с 2 февраля 2015 по сегодня

Получено звонков	152
Назначено просмотров	28
Было посещений	16
Залогов	2
Продаж	5
Отказов	128

Карточка покупателя

Найдены автомобили, подходящие клиенту по стоимости

Hyundai Starex (H-1)



20 февраля 2015

2011 год
849 888 руб.

Skoda Octavia



вчера в 17:20

2013 год
784 888 руб.

Карточка покупателя

PrintScreen

Комментарии

Звонок клиенту запланирован на 2 марта 2015 в 10:15

Дата	Менеджер	Автосалон	Текст комментария
сегодня в 12:38	Евгений Петров	Автосалон	в воскресенье приедет
вчера в 12:24	Евгений Петров	Автосалон	приедет оставить залог

Внести комментарий и напомнить о звонке

С данным клиентом работают:

Евгений Петров

Дата визита клиента в салон

Ожидаемая дата визита
1 марта 2015 в 11:00

Указать дату визита

ПРЕИМУЩЕСТВА СОТРУДНИЧЕСТВА

1 Все клиенты могут дозвониться — гарантировано **100%**
время ожидания ответа 5 секунд

2 Контакты клиентов (потенциальных покупателей) больше не теряются - все контакты есть в БАЗЕ ДАННЫХ, которая сама напоминает о звонках или встречах. — было **58%** теперь **100%** клиентов обрабатываются менеджерами

3 Продажи и допродажи увеличиваются — **+20%**
клиенту не понравился выбранный автомобиль, менеджер подбирает и предлагает альтернативный вариант

4 Лояльность клиентов возрастает — **+40%**

- повышено качество обслуживания - звонок клиента принимают профессионалы
- смс уведомления клиентам
- клиенту уделяется необходимое количество времени
- ни про одного клиента не забыли - CRM система напомнит о предстоящем звонке или встрече, а также проинформирует управляющего о просроченных событиях
- клиенту поступают контактные данные автосалона и менеджера: клиент точно знает с кем общался и как найти автосалон

5 У клиента нет шансов уйти без покупки — конверсия продажи от входящих звонков **+32%**
качество общения контролируется

6 Получение отчетности
теперь Вы точно знаете где теряете

7 Вероятность ухода сделки «налево» сокращается в несколько раз

8 Улучшается дисциплина на работе
теперь менеджерам по продажам придется действовать активно, так как результат их работы будет очевиден управляющему и собственнику бизнеса



АДМИНИСТРАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ АВТОСАЛОНА

Предлагаем Вам ознакомиться с нашими возможностями по проекту «Автосалон»

AutoCRM

система

автоматизации

работы

автосалона

- Журнал входящих звонков
- Журнал исходящих звонков по постановкам
- Уведомление о событиях
- СМС уведомление клиентам
- Собственная база объявлений всех автомобилей которые продаются сегодня на всех интернет порталах
- Распределение и контроль задач на постановки, используя базу объявлений
- Оформление постановок с автоматической выгрузкой рекламных объявлений в интернет
- Печать договоров и хранение всей информации по клиентам в Базе Данных
- Отчеты по менеджерам и автосалону
- Оформление продаж из CRM системы

Входящий

телемаркетинг

- Выделенный собственный многоканальный номер
- Прием всех входящих звонков
- Запись телефонных разговоров
- СМС уведомления клиентов
- Ведение отчетности

Убедитесь в качестве наших услуг бесплатно: всем новым клиентам до 1 июня 2015 г. мы дарим тест-драйв - один месяц бесплатного обслуживания пакета AutoCRM

Предложения на обслуживание автосалона распределены по двум пакетам:

AutoCRM

+ входящий телемаркетинг

32 000 рублей в месяц*

AutoCRM

16 000 рублей в месяц*

*в цену не включается тарификация на услуги связи и СМС оповещения

Никакого оборудования в Вашем офисе

Что нужно, чтобы подключить «ПРОЕКТ АВТОСАЛОН»

КОМПЬЮТЕР

ИНТЕРНЕТ

Быстрое подключение. Время на организацию «горячей линии» и запуск CRM системы 10-14 дней

100% ГАРАНТИЯ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

В ходе реализации проекта вся информация о клиенте и интересующем его автомобиле будет зафиксирована и незамедлительно отправлена Заказчику. Данная информация будет являться собственностью Заказчика. Наша организация обязуется принять все возможные меры по ее сохранности и конфиденциальности, а также обязуется не продавать и не передавать эту информацию третьим лицам или организациям и использовать ее только по поручению Заказчика.

