

КЕЙС

CALL-SALES

Лидогенерация для юридической компании Верум-ЕК г. Екатеринбург (сайт компании www.verum-ek.ru)



Услуга:

оказание квалифицированных юридических услуг, представление интересов в арбитражном суде.

Целевая аудитория:

компании, участники арбитражного процесса.

ЛПР (лицо принимающее решение):
руководитель.

Эффективность проекта по холодным звонкам для юридической компании:

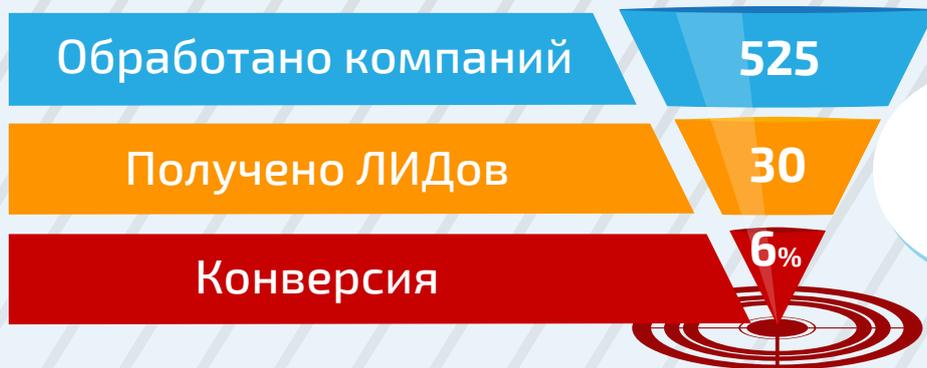
По статистике на каждый рубль, вложенный в сотрудничество, партнеры колл-центра Call-sales в юридической сфере получают от 30 до 70 рублей выручки.



Примерный расчет:

- средние инвестиции в генерацию ЛИДов при помощи холодных звонков 35 т.р. в месяц;
- за эти деньги Заказчик получает 50-70 целевых заявок в месяц;

Результат для заказчика (первая часть проекта, 1 месяц):



Средний чек продаж по услугам Заказчика составляет 20-150 т.р., в зависимости от сложности задачи.

 <p>Время жизни клиента в компании заказчика</p>	<p>Первая продажа с возможностью оказания дополнительных услуг от компании и продолжительным периодом сопровождения.</p>
 <p>лид</p>	<p>Потенциальный клиент Заказчика, удовлетворяющий требованиям целевой аудитории. Компания, в которой ЛПР ознакомился с условиями сотрудничества, согласился рассмотреть коммерческое предложение, а после обсудить детали с персональным менеджером.</p>

(Дополнительные требования: есть потребность и подтверждена заинтересованность)

Реализация проекта:

База целевой аудитории собиралась специалистами колл-центра Call-sales непосредственно с сайта Арбитражного суда.

Были выбраны фирмы, находящиеся в процессе арбитражного делопроизводства, найдены их телефоны и совершены холодные звонки с целью выявления потребности и конверсии в целевое действие.

Командой проекта был составлен индивидуальный сценарий продаж для выполнения задачи Заказчика. Сценарий включил в себя блок информации о возможных возражениях и вопросах от потенциальных клиентов с учетом важных нововведений в юридической сфере.

Стоит отметить, что вместе с Заказчиком был придуман специальный «Оффер», который значительно улучшил конверсию. Актуальные вопросы, выявляющие потребность, и целый блок работы с возражениями, хорошо повлияли на целевое действие (заявка) со стороны потенциального клиента.



Особенности преодоления барьеров

В ходе проекта столкнулись с барьером, когда у потенциального клиента есть свой юрист.

Для преодоления этого барьера мы сделали акцент на преимуществах специалистов компании Заказчика, сформировали «отстройку» в виде дополнительных возможностей. Часто ЛПР соглашался с аргументом, что штатный юрист зачастую решает лишь стандартные задачи, и постоянно загружен ими. К достоинствам же привлекаемых специалистов можно отнести более высокую профессиональную подготовку и разностороннюю практику в решении узких задач, которые штатный юрист решает с большим трудом или не решает совсем.



Акценты на подобных аргументах помогли команде проекта увеличить конверсию еще на 15%.



Благодаря хорошо подобранной базе целевой аудитории и правильно составленному сценарию холодного звонка, цель была достигнута. Менеджеры колл-центра при звонке не только выявляли потребность, но и получали информацию, необходимую для оценки успеха дальнейшего сотрудничества с клиентом.

Все заинтересованные клиенты с подробными комментариями о проведенных переговорах были оперативно переданы в работу Заказчику, что повлияло на дальнейшую конверсию в продажу.

Обеспечена прозрачность всего проекта:

Менеджеры проекта работали от лица компании Заказчика, предоставляя всю информацию о совершенных звонках и переговорах в режиме реального времени. Подробные комментарии в отчете, записи разговоров, профессиональная работа ведущего менеджера проекта позволили Заказчику комфортно работать со своим удаленным отделом продаж, созданном на базе нашего колл-центра Call-sales.



CALL-SALES

колл-центр активных продаж
для взлета продаж в вашем бизнесе!

call-sales.ru
+7 (800) 100-11-97

VK FB @
#callsales