



Надежный партнер в генерации лидов

РЕКОМЕНДАЦИИ

**ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ПРОЦЕНТА
ДОЗВОНА**

1

Оптимизируйте время звонков

Звоните в разные временные промежутки (утро, день, вечер) для определения лучшего времени дозвона. Лучшие результаты обычно достигаются в будние дни утром и вечером.

2

Меняйте номера телефонов

Регулярно используйте разные номера для звонков, чтобы избежать блокировки и игнорирования вызовов. Если один номер долго не срабатывает, попробуйте другой.

3

Проверяйте номера на наличие спам-меток

Используйте сервисы, которые проверяют, не помечен ли ваш номер как спам. Если обнаружите такие пометки, сразу меняйте номер.

4

Звоните несколько раз подряд

Если клиент не берет трубку с первого раза, попробуйте позвонить 3-4 раза подряд. Это повышает вероятность, что клиент ответит.

5

Используйте локальные номера

Звоните с номеров, которые относятся к региону клиента. Это повышает вероятность того, что клиент ответит на звонок.

6

Отправляйте предварительное SMS или сообщение в мессенджер

Перед звонком отправьте SMS или сообщение с короткой информацией о том, кто вы и зачем звоните. Это подготовит клиента к звонку.



7

Простой и четкий скрипт звонка

Сразу представьтесь и кратко изложите цель звонка. Упомяните, что клиент оставлял заявку на вашем сайте или через партнера.

8

Создайте ощущение срочности

В разговоре упомяните, что ваша помощь может быть ограничена во времени (например, специальное предложение или акция).

9

Автоинформатор для предзвонка

Перед звонком используйте автоинформатор, чтобы уведомить клиента о предстоящем звонке.

10

Регулярное обновление и очистка базы данных

Убедитесь, что база данных актуальна. Избегайте звонков на неактивные или устаревшие номера.

11

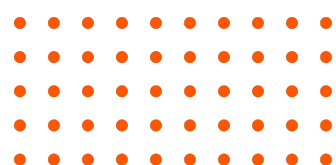
Альтернативные каналы связи

Если клиент не отвечает на звонки, попробуйте связаться с ним через мессенджеры или электронную почту.

12

Система автоматического переноса звонков

Если клиент не отвечает, система автоматически переносит звонок на другой день и время.



13

A/B-тестирование скриптов

Попробуйте разные варианты скриптов, чтобы найти наиболее эффективный для увеличения процента дозвона.

14

Контроль качества звонков

Регулярно анализируйте и корректируйте скрипты звонков на основе реальных разговоров.

15

Используйте отзывы и социальное доказательство

Во время звонка упоминайте примеры успешных кейсов и отзывы других клиентов.

16

Сегментация базы данных

Разделите клиентов на группы по активности и важности, чтобы оптимизировать приоритет звонков.

17

Предлагайте клиенту полезную информацию

Во время звонка предложите клиенту дополнительную информацию или материалы, которые могут его заинтересовать.

18

Использование CRM для управления звонками

Автоматизируйте процесс управления звонками через CRM, чтобы не забыть о важных контактах и запланированных действиях.



19

Регулярное изменение номеров

Даже если номера не помечены как спам, регулярно меняйте их, чтобы избежать "привыкания" клиентов к определенным номерам.

20

Тестируйте и адаптируйте свои методы

Постоянно проверяйте, что работает лучше: время звонков, частота, скрипты. Адаптируйте процесс под текущие результаты.



Отдел продаж, WhatsApp
+7 (964) 095 76 80



Телеграм
@EasyBoxProductBot

