

Не лиды, а убытки:

где девелоперы хоронят деньги

и это факт...

500 000

уникальных контактов

6 000 клиентов

вернули в работу девелоперам

19 тыс новых клиентов

передали менеджерам девелоперов



ЛИД КОМПЛИТ

**Что триггерило и
что должно триггерить**

Брак на производстве — 70%

какого...



100 млн

вложили бюджет

40 млн

похоронили сходу

Недостаточно
позвонили

Специалист “проиграл” клиента
в голове

Дисконтировали источник

Клиент смотрел
другую локацию
(и прочие возражения)

Забыли про клиента

**До 20% клиентов
можно вернуть**

В 5-7 раз дешевле

вернуть клиента в воронку

Что изменить?

На что изменить?

Как обеспечить перемену?

Э.Голдратт

**Вся система должна
подчиняться бутылочному
горлышку**

**Проигрышный вариант:
вернуть клиентов сразу в ОП**

Лиды

сырье

Менеджеры

станки

А вот это вариант:
сегментация → КЦ → ОП

Лиды

сырье

Контакт центр

предобработка

Менеджеры

станки

**Этого клиента проиграли —
зачем его вернули?**

и это конфликт...

“Качество”

то же

“Теплота”

та же

Единый процесс обработки

Лайфхак:
не называть реанимированные
лиды — реанимацией

6 000 клиентов

вернули в работу девелоперам

19 тыс новых клиентов

передали менеджерам девелоперов

Что-то неявное

**Реанимировать нужно и
активных клиентов**

Бонусом ко всему

Купившие
у вас

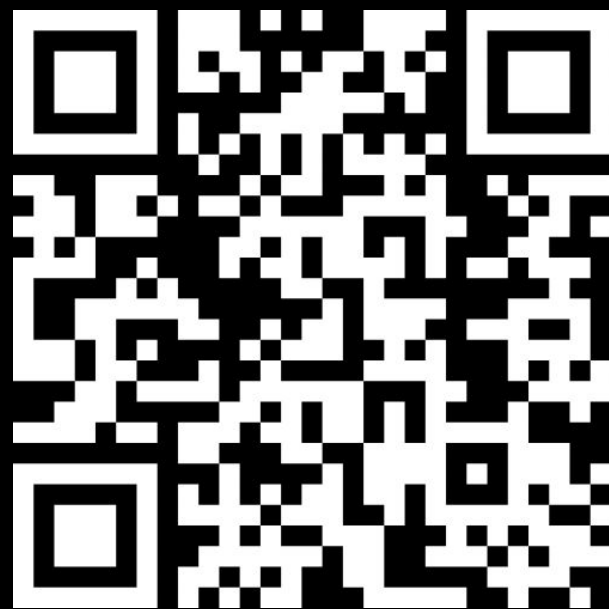
Купившие где-то

**Доля ваших продаж в итоге
купивших**

= эффективность отдела продаж



Личный ТГ



Лидкомплит