

PitchPatterns.com īsais apraksts

Pašreizējā produkta versija un pieeja:

<http://pitchpatterns.com>

```
1 | user: demo@pitchpatterns.com
2 | password: d3m0Acc3$$
```

Neliels apraksts produktam:

Sistēma analizē Zoom zvanus, šobrīd tikai audio daļu, bet vēlāk arī video. Šobrīd sistēma nosaka kurš kurā brīdī runā un kādas ir emocijas katrā laika brīdī. Mērķis noteikt vai klients ir ieinteresēts un kādas pārdošanas strarējijas rada pozitīvas emocijas klienta pusē, lai veicinātu pozitīvu atbildi. Sistēma piedāvā informāciju par klienta intreses līmeni katrai sarunai, lai ērtāk atsijātu potenciālos klientus.

Tuvākā nākotnē ir plānots ieviest arī speech-to-text funkcijas, lai ierunātās sarunas pārvērstu tekstā un noteiktu, kur tiek lietoti pareizie vārdi no pārdevēja puses un kādi rezultāti tiek iegūti. Vēl šī funkcija ļoti svarīga, lai izveidotu frāžu un atslēgas vārdu grupas piemēram - vārdu grupa "saruna par cenu", "konkurenti", "problēmsfēra" => pēc tam ierakstos var redzēt kurā laikā un cik procentuāli tika runāts par šīm tēmām.

Visbeidzot aģenti manuāli atzīmē veiksmīgos un neveiksmīgos zvanus un sistēma automātiski parāda kur ir atšķirība šajos zvanos saturā pa atslēgas vārdu grupām un emocijās. Līdzīgi var salīdzināt arī veiksmīgos un neveiksmīgos darbiniekus.

Vēl viena nopietna problēma ir tas, ka vairāki potenciālie klienti negrib ierakstīt izejošos pārdošanas zvanus, jo negrib nobiedēt potenciālo klientu, sakot, ka saruna tiks ierakstīta, tāpēc plānojam piedāvāt pakalpojumu kā servisu, kur boti vai sākotnēji cilvēki zvana no mūsu puses pārdevējiem un izspēlē dažādas situācijas, līdzīgi arī firmas var iegūt mūsu botu telefonu numurus un aģenti nezinot var tiem uzzvanīt. Šajā gadījumā sarunu ieraksti notiek tikai mūsu serverī un iesaistītās puses ir 2 uzņēmumi nevis reāli klienti.

Mūsu cena / Biznesa modelis

- Plānojam 2 biznesa modeļus B2B
 1. Pārdošanas uzņēmumiem, kuri jau ieraksta sarunas (šeit iederās emocionālās veselības un produktivitātes uzlabošana arī ne-pārdošanas uzņēmumeim, ja mēs ievācam uzņēmuma zvanus no Zoom vai Teams)
 1. Ja dati stāv pie mums mākonī -> 50EUR/mēn aģentam līdz 1000h/mēn pēc tam 3EUR/h
 2. Ja dati stāv pie klienta serverī -> 5000EUR uzstādīšanas izmaksas, pēc tam 1000EUR/mēn licenzēšana
 2. Pārdošana uzņēmumiem, kuri neieraksta sarunas vai negrib ierakstīt
 - No mūsu puses notiek "mystery caller" zvani, boti izliekas par klientiem (vai arī uzņēmums pats iedod pārdevējiem zvanīt mūsu botiem, viņiem to nezinot). Mēs katru mēnesi sagatavojam atskaites uzņēmumam par viņu pārdošanas kvalitāti. Cena 10EUR/par zvanu => sākot no 10 zvaniem/mēnesī => 100EUR/mēn. Uzņēmums pats var konfigurēt, ko viņi vēlas pārbaudīt savā pārdošanas vai klientu apkalpošanas komandā.

Konkurenti

Lai labāk izprastu produktu iesaku uzmanīgi izpētīt sekojošus konkurentus:

- <https://www.gong.io>
- <https://www.chorus.ai/lp/frost-sullivan-2021-customer-value-leadership-award>
- <https://www.trywingman.com>