

Pitch Patterns

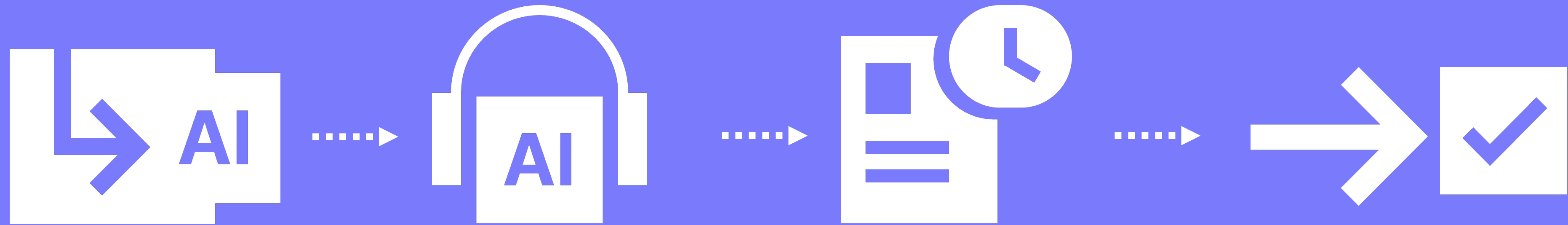
AI zvanu analīze



Manuāls kvalitātes nodrošināšanas process



Automātisks kvalitātes nodrošināšanas process



audio un video zvani automātiski tiek savienoti ar CRM ierakstiem

visi zvani tiek noklausīti un analizēti automātiski

tiek atzīmēti problemātiskie zvani un iegūtas atskaites, **ietaupīts laiks**

Nomērēms apmācību process, kas rezultējas **augstākos pārdošanas rādītājos**

Atpazīst "soft-skills"

AGENT	CALLS	SPH	CLOSED SALES	TALKING	POSITIVITY	PATIENCE	TALKING PACE	PATIENCE
Robert A.								
James W.	35	3	21%	39%	41%	60%	145wpm	91%
Michael S.								



Performance

Check the performance of the whole sales team at one glance.



Metrics

Check different type of key conversational metrics to find out what drives sales.



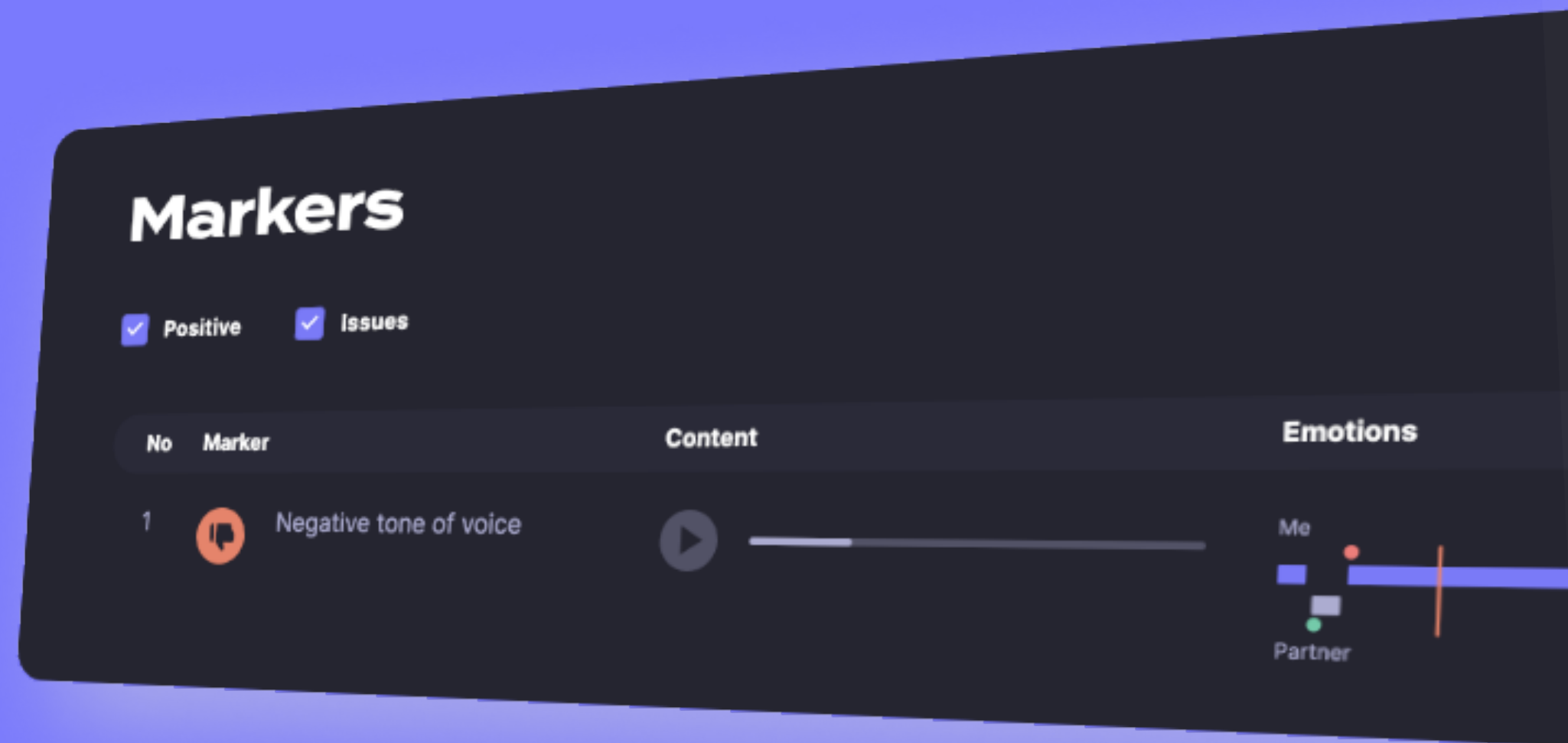
Indicators

Track conversational metrics set against your desired goals.

CONVERSATION COUNT	NO	SPH	YES	YES %	AVERAGE LONGEST MONOLOGUE	AVERAGE MONOLOGUE
821	339	6.68	153	31%	00:15	00:06
671	255	7.36	152	37%	00:17	00:06
583	241	5.43	119	33%	00:21	00:07
497	188	7.94	140	42%	00:18	00:06
210	95	7.72	32	25%	00:13	00:05
0	0	0.0	0	0%	00:00	00:00
0	0	0.0	0	0%	00:00	00:00

MacBook

Atpazist "hard-skills"



Markers

Positive Issues

No	Marker	Content	Emotions
1	Negative tone of voice		



Markers

See issues automatically marked.
Save time by knowing where to focus attention first.



Meta analysis

See which emotional moments happened at what exact time moments.



Analysis

2:32

Markers

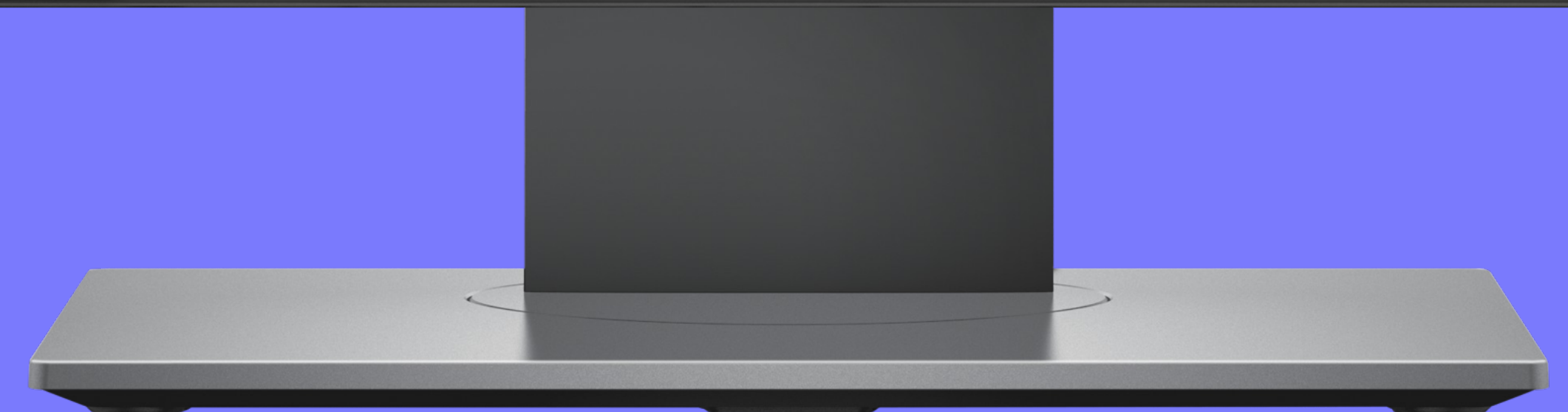
Agent

Client

Topics

Topics

Agent	Client	Summary
41% Pricing	25% Pricing	80% Pricing
26% Features	48% Features	50% Features
16% Introduction	17% Introduction	25% Introduction



Novērtē sarunu!

Auči 0/10



Vel nav novērtēts

Analīze

Pievienot mācību piezīmi

15s ⏪ ▶️ ⏩ 15s 1x

02:37 05:24
-02:47

Marķieri ⏪ ⏸ ⏸ ⏩ 🗑️ ⋮ 👍

Aģents [Timeline bars]

Klients [Timeline bars]

Temati [Color-coded bars]

Nodoms [Color-coded bars]

Transcript Mhm jā, paldies, ka precizējāt ē tūlīt uzkrūpošu informāciju, ko nodot attiecīgai. Nodaļai. Nedaudz uzgaidiet, lūdzu, jā.

Ziņot par kļūdu Report bad transcript

Temati

See Transcript

Nodoms Temati

Aģents

- 24 Aģents - Liekvārdība
- 15 Aģents - Sarunu veidojošie
- 2 Aģents - Jautājumi
- 1 Aģents - Laipnības vārdi

Klients

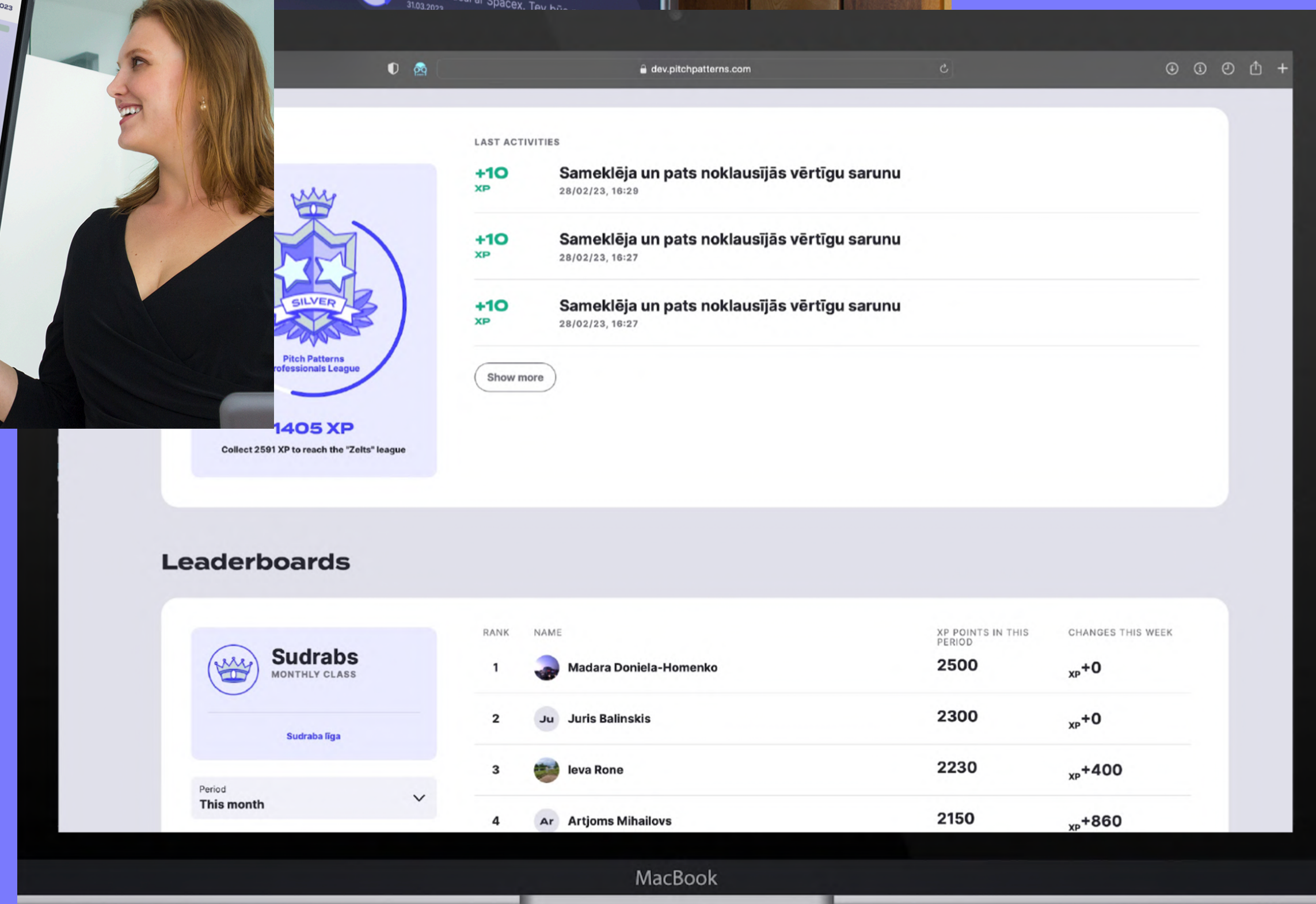
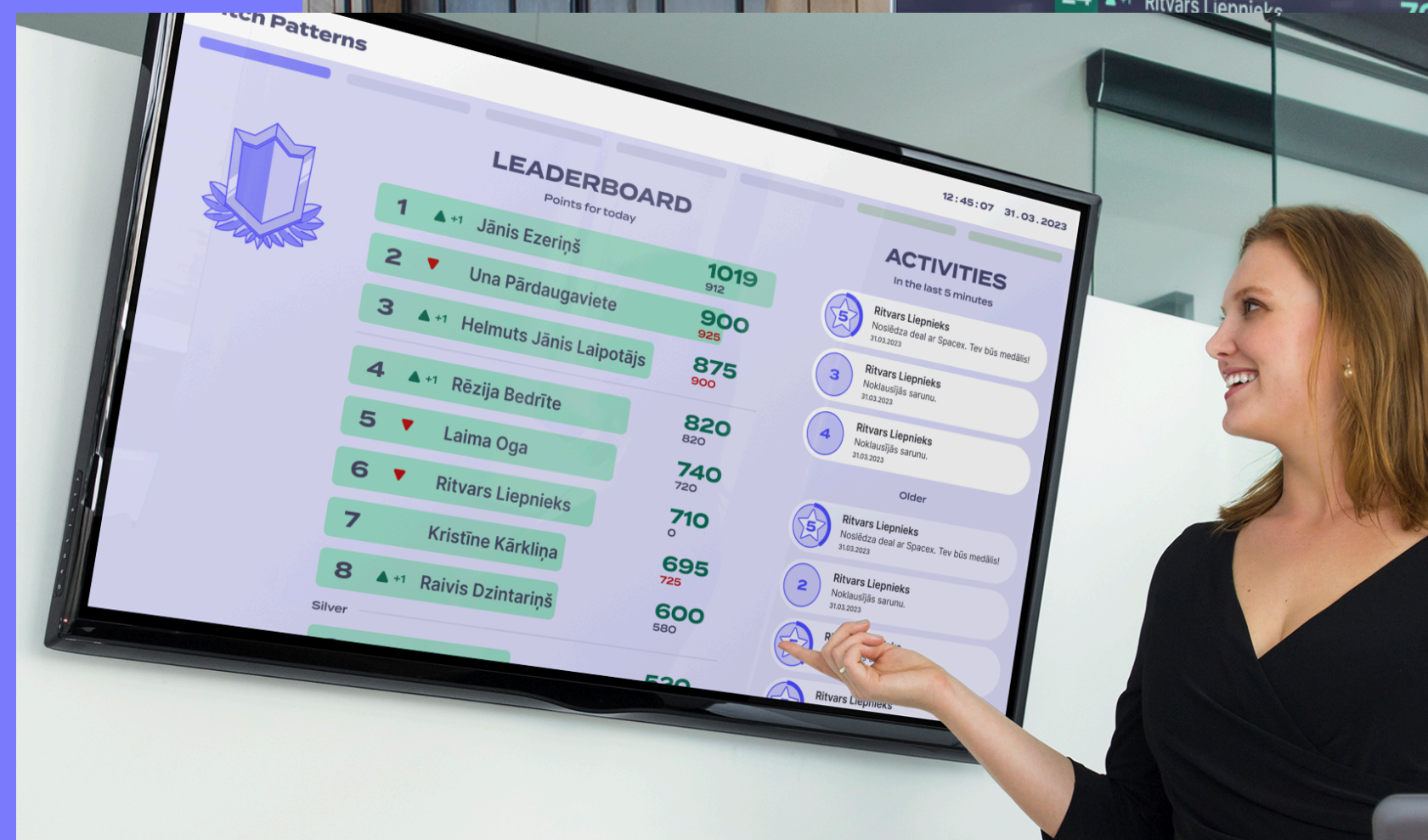
- 1 Klients - Nav laika

Kopsavilkums

- 24 Aģents - Liekvārdība
- 15 Aģents - Sarunu veidojošie
- 2 Aģents - Jautājumi
- 1 Aģents - Laipnības vārdi
- 1 Klients - Nav laika

“Leaderboards”

Aizvieto
zvanu
centra
vadītāju





Klienti



ROI

Pirms:

Zvanu centrs: 50 aģenti

Manuāla zvanu kvalitātes vērtēšanas sistēma, kā QEval: $30 \text{ EUR} * 50 = 1500 \text{ EUR}$

2 x pilna laika zvanu centra menedžeri, bruto: $4000 \text{ EUR} * 2 = 8000 \text{ EUR}$

Konversija B2C tālākpārdošanas (upsell) zvaniem: 5%

Upsell darījumi: $500 \text{ EUR} * 50 * 10 \text{ skaits} * 0.05 = 12500 \text{ EUR}$

Pēc:

Zvanu centrs: 50 agents

pitchpatterns.com : $60 \text{ EUR} * 50 = 3000 \text{ EUR}$

1 x pilna laika zvanu centra menedžeris, bruto: $4000 \text{ EUR} * 1 = 4000 \text{ EUR}$

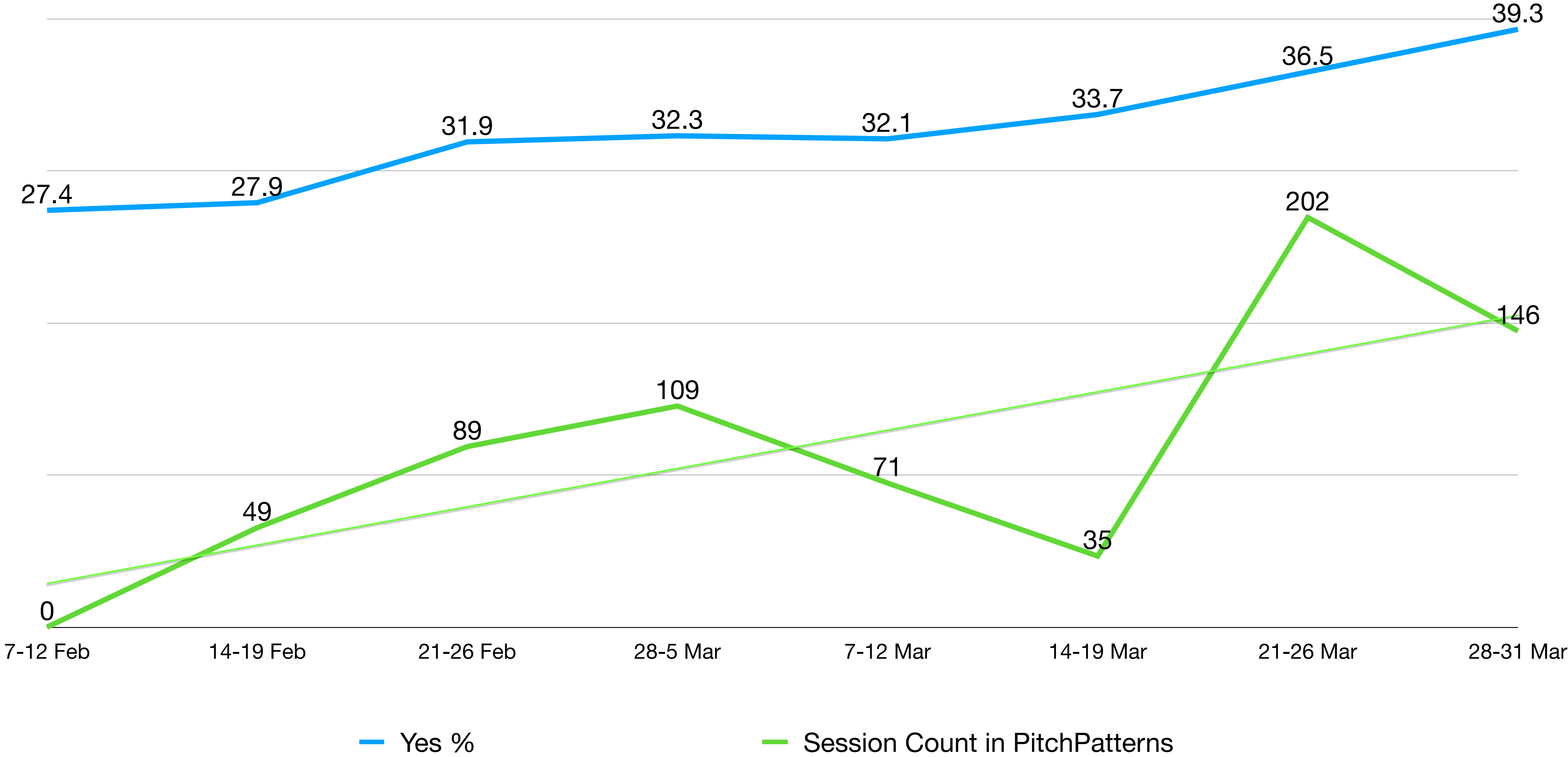
Konversija B2C tālākpārdošanas (upsell) zvaniem: 10%

Upsell darījumi: $500 \text{ EUR} * 50 * 10 \text{ skaits} * 0.10 = 25000 \text{ EUR}$

Ietaupījums: $9500 - 7000 = 2500 \text{ EUR}$ (pēc pirmā mēneša ik mēnesi)

Ieņēmumi: $25000 - 12500 = 12500 \text{ EUR}$ (pēc 3 mēneša ik mēnesi)

43% improvement in closed sales



Pitch Patterns

POSITIVE CALLS



pitchpatterns.com