

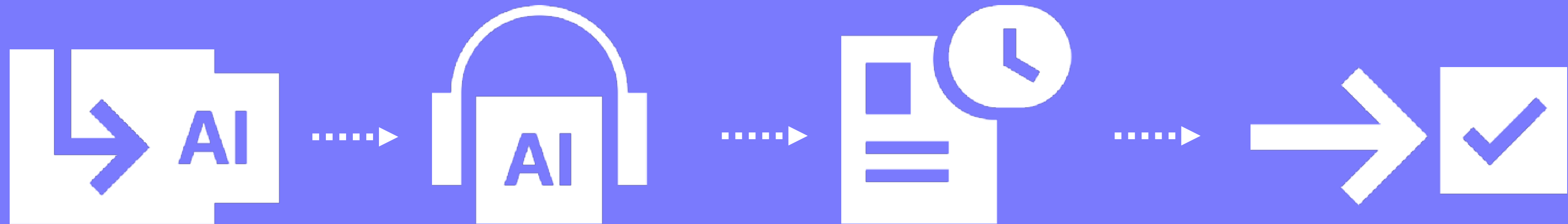
Pitch Patterns

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.



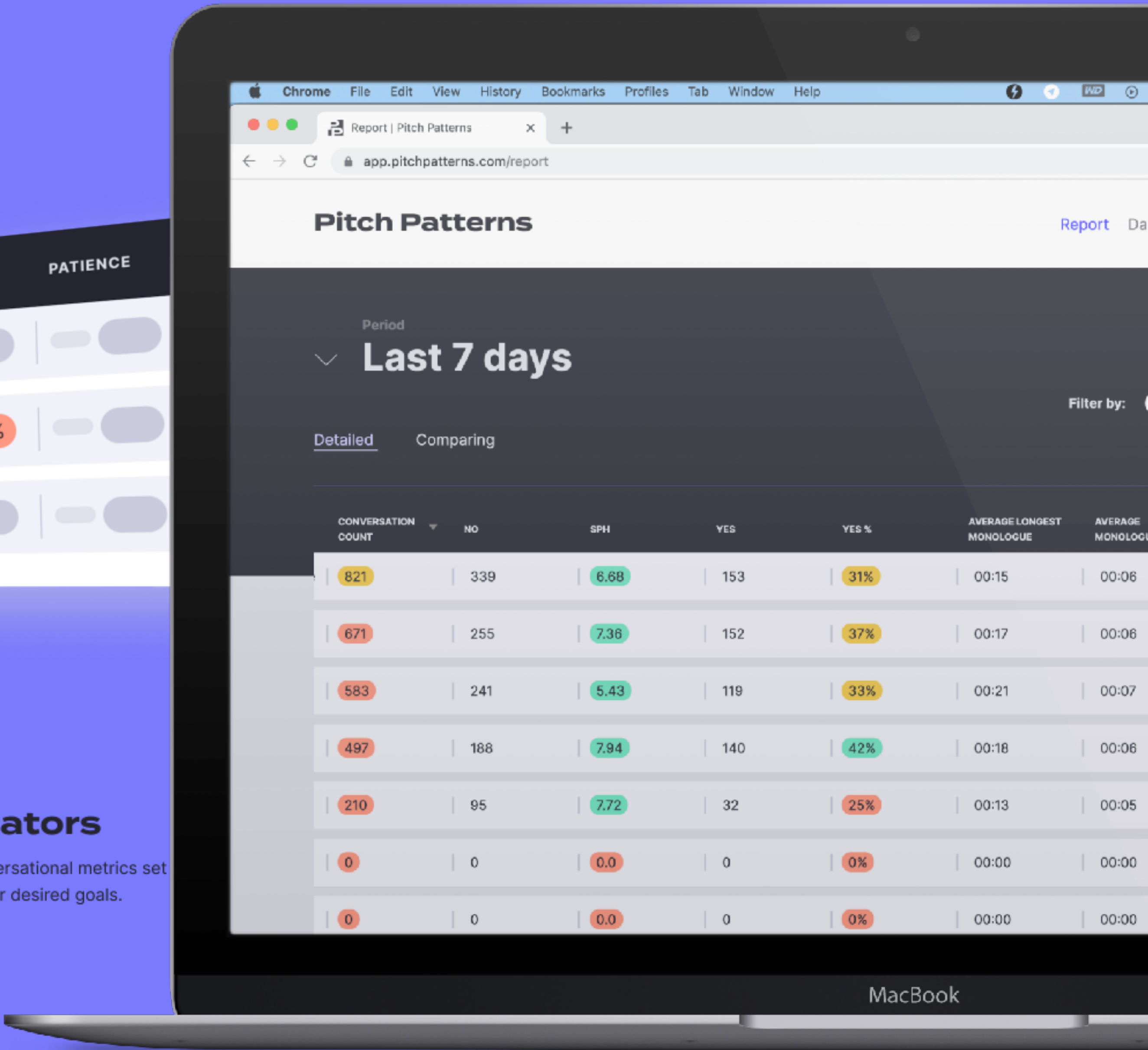
Metrics

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

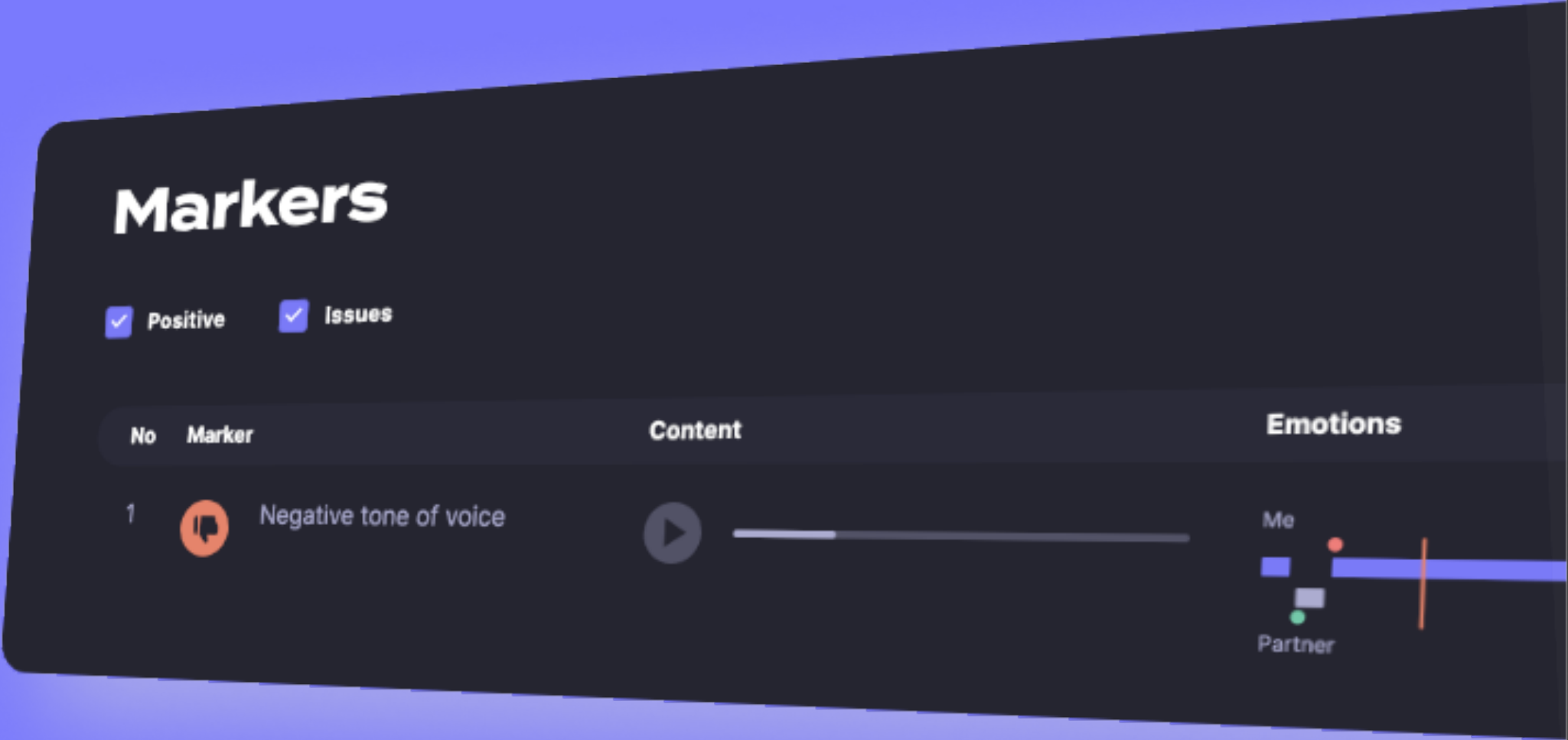


Indicators

Track conversational metrics set against your desired goals.



Atpazīst "hard-skills"



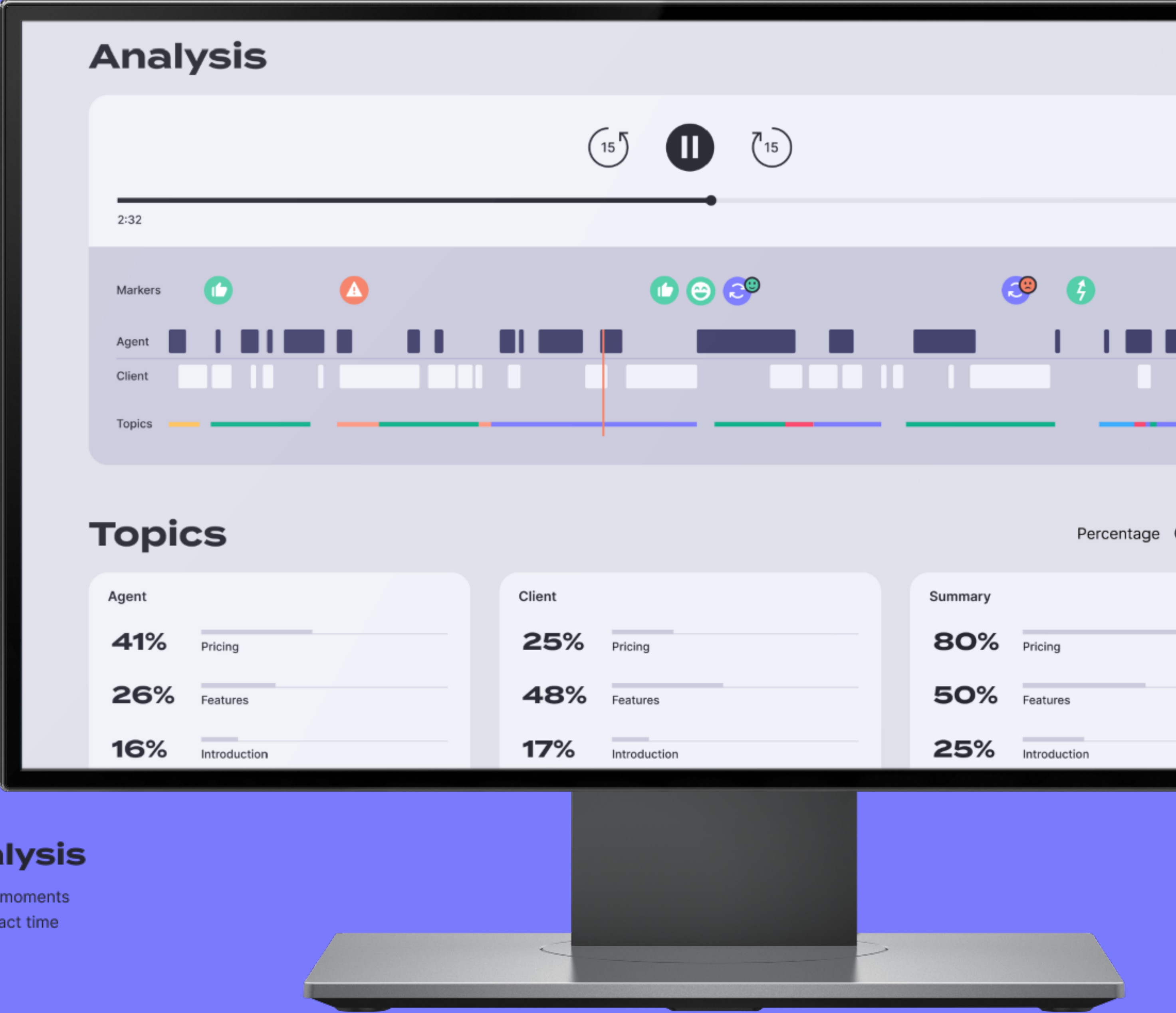
Markers

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.

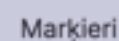


Auč! 0/10



Vel nav novērtēts

Pievienot mācību piezīmi



Agents

Klients

Temat

Nodoms

Transcript

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

Zinot par kibeli

Report bad transcript

See Transcript

Nodoms ☒ Temati

Agents

24

Agents - Liekvārdība

15

Aģents - Sarunu veidojošie

2

Aģents - Jautājumi

1

Aģents - Laipnības vārdi

Klients

1

Klients - Nav laika

Kopsavilkums

24

Aģents - Liekvārdība

15

Agents - Sarunu veidojošie

2

Agents - Jautājumi

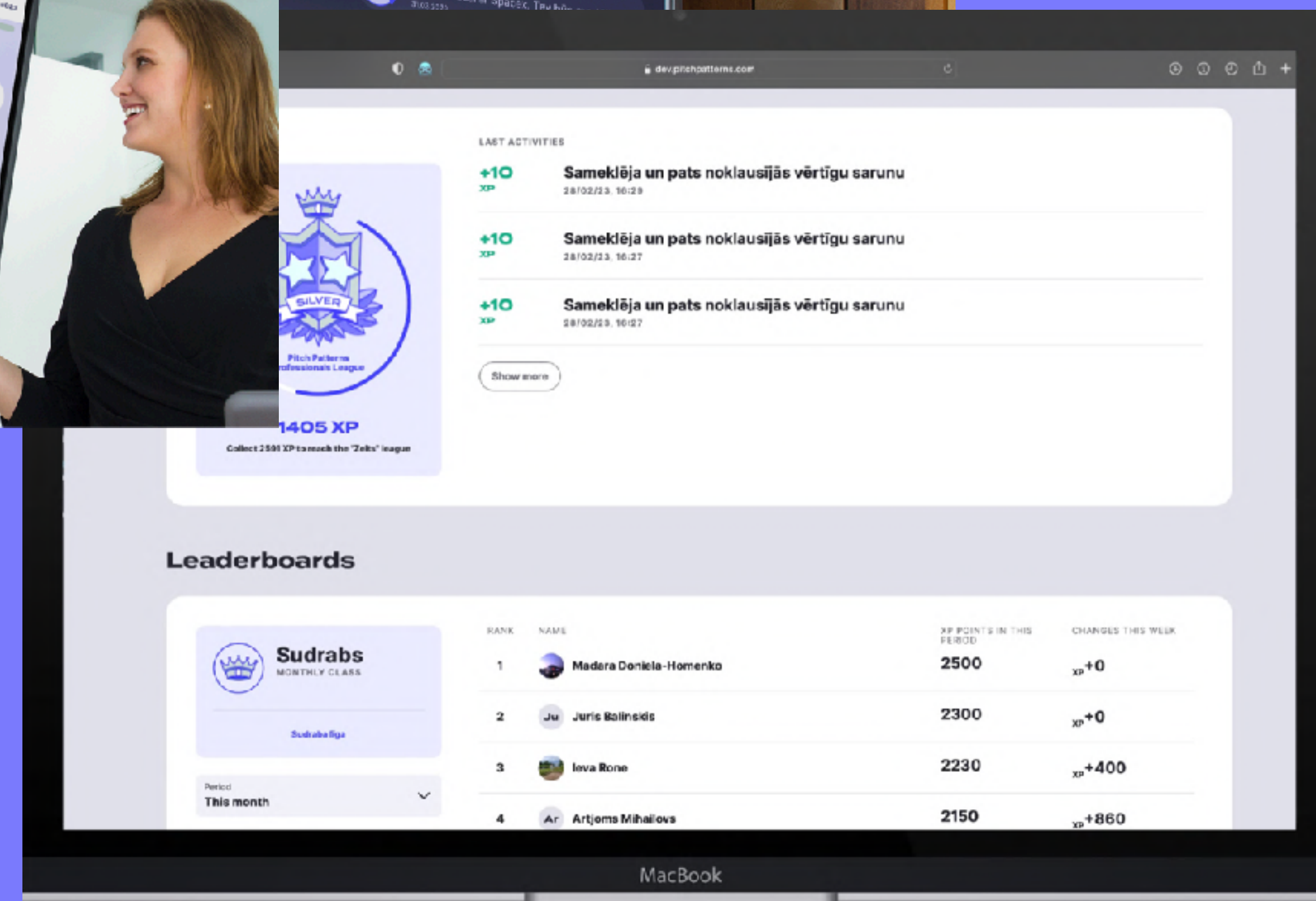
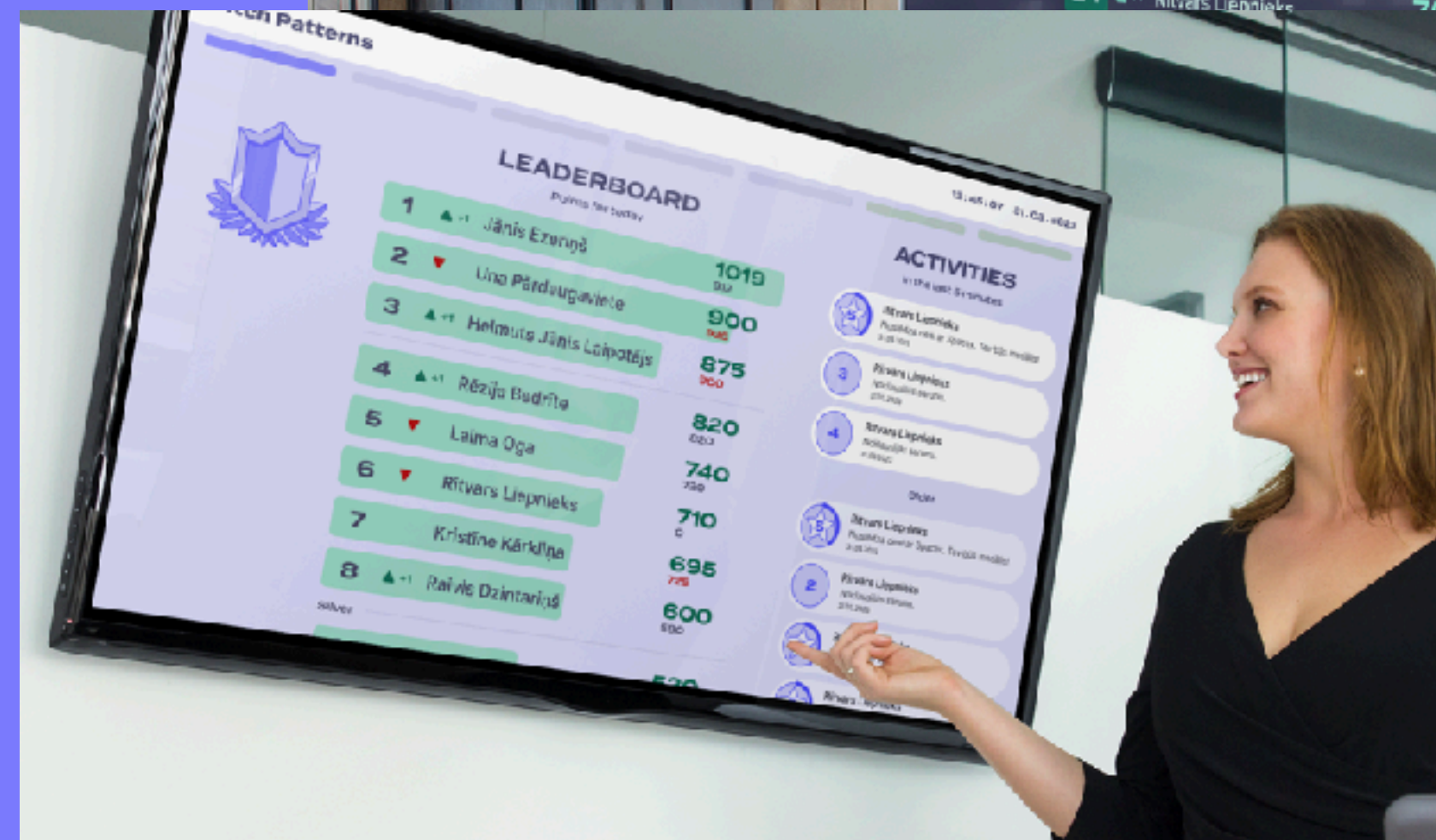
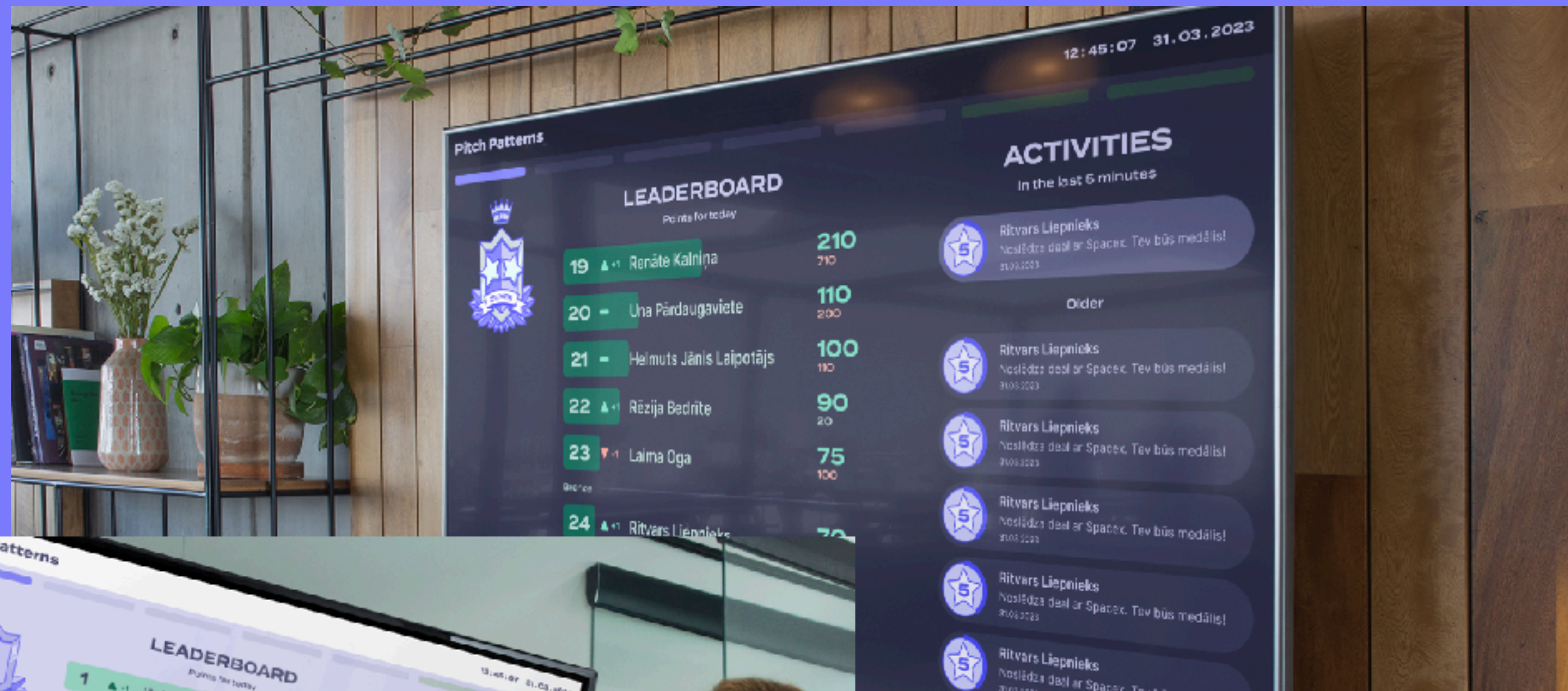
1

Āģents - Laipnības vārdi

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: $4000 \text{ EUR} * 1 = 4000 \text{ EUR}$

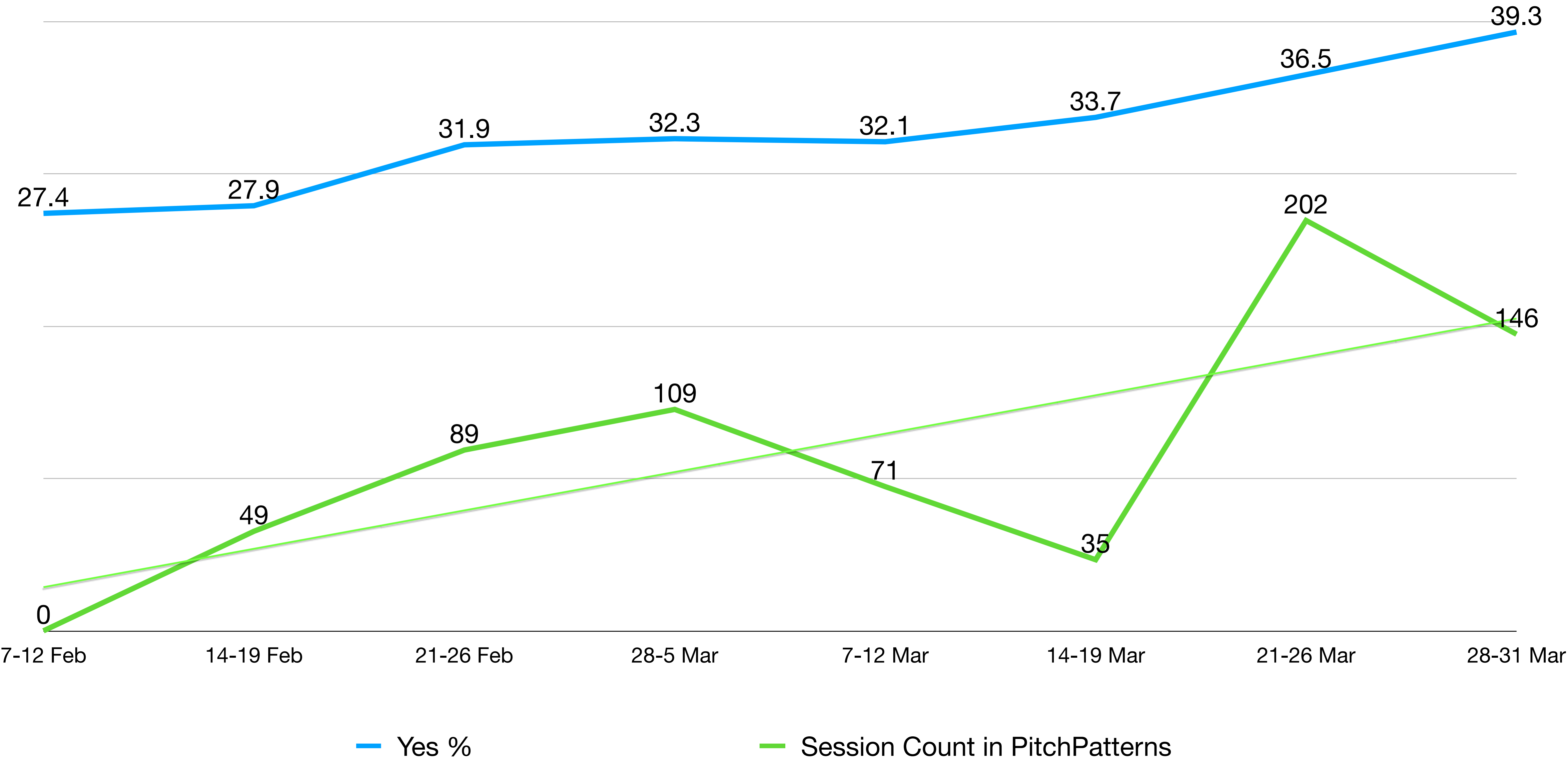
Konversija B2C tālākpārdošanas (upsell) zvaniem: 10%

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