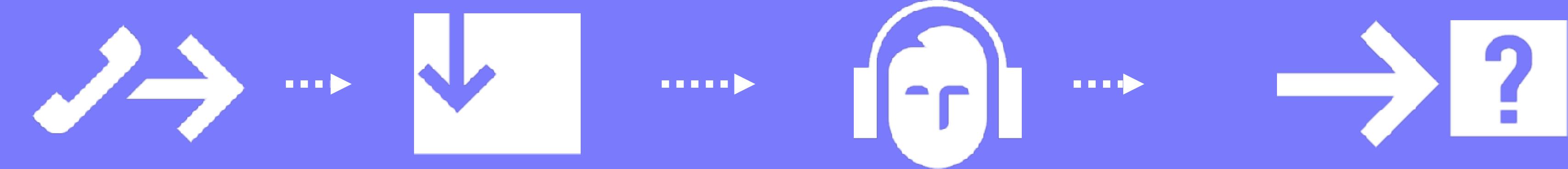


Pitch Patterns

AI zvanu analíze



Manuāls kvalitātes nodrošināšanas process



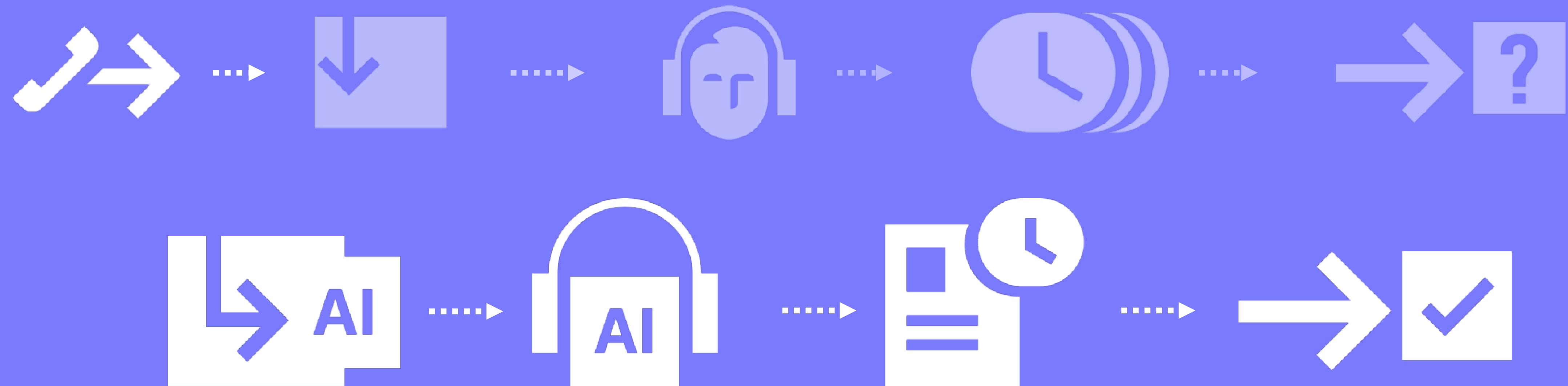
audio vai
video zvans

ieraksts

manuāli izvēlamies
zvanus, kas
prasā laiku un
nav precīzi

apmācības,
kurām grūti nomērīt
ietekmi un prasa laiku

Automātisks kvalitātes nodrošināšanas process



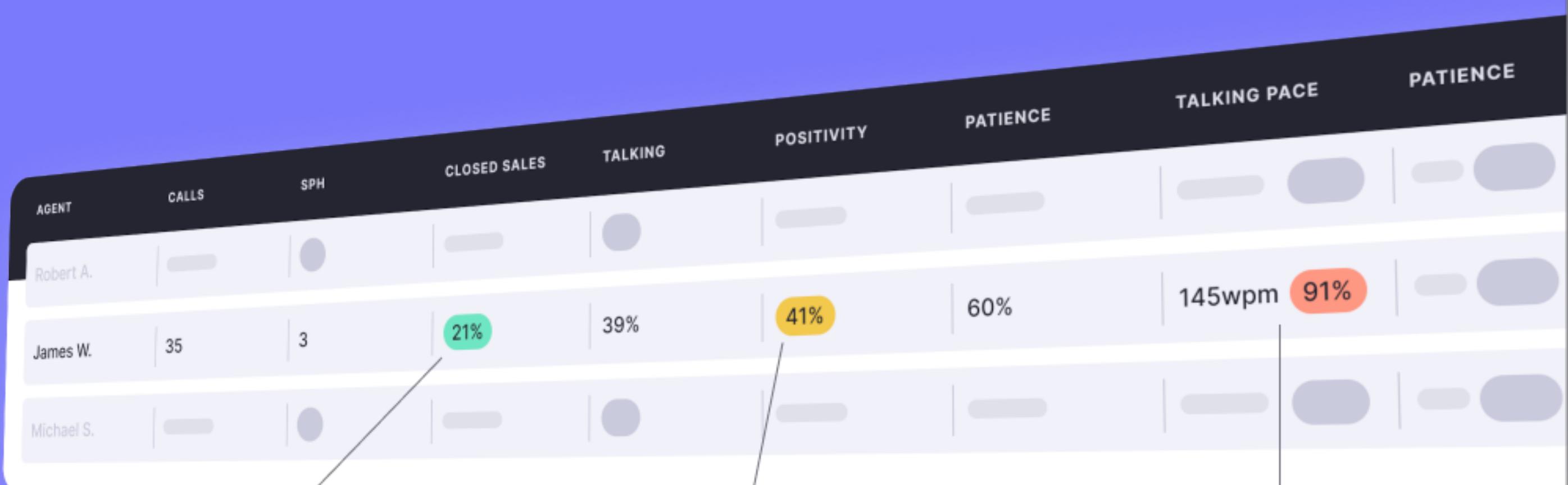
audio un video
zvani automātiski
tieka savienoti ar
CRM ierakstiem

visi zvani
tieka noklausīti
un analizēti
automātiski

tieka atzīmēti
problemātiskie zvani
un iegūtas atskaites,
ietaupīts laiks

Nomērēms apmācību
process, kas rezultējas
augstākos
pārdošanas rādītājos

Atpazist "soft-skills"



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.

Pitch Patterns

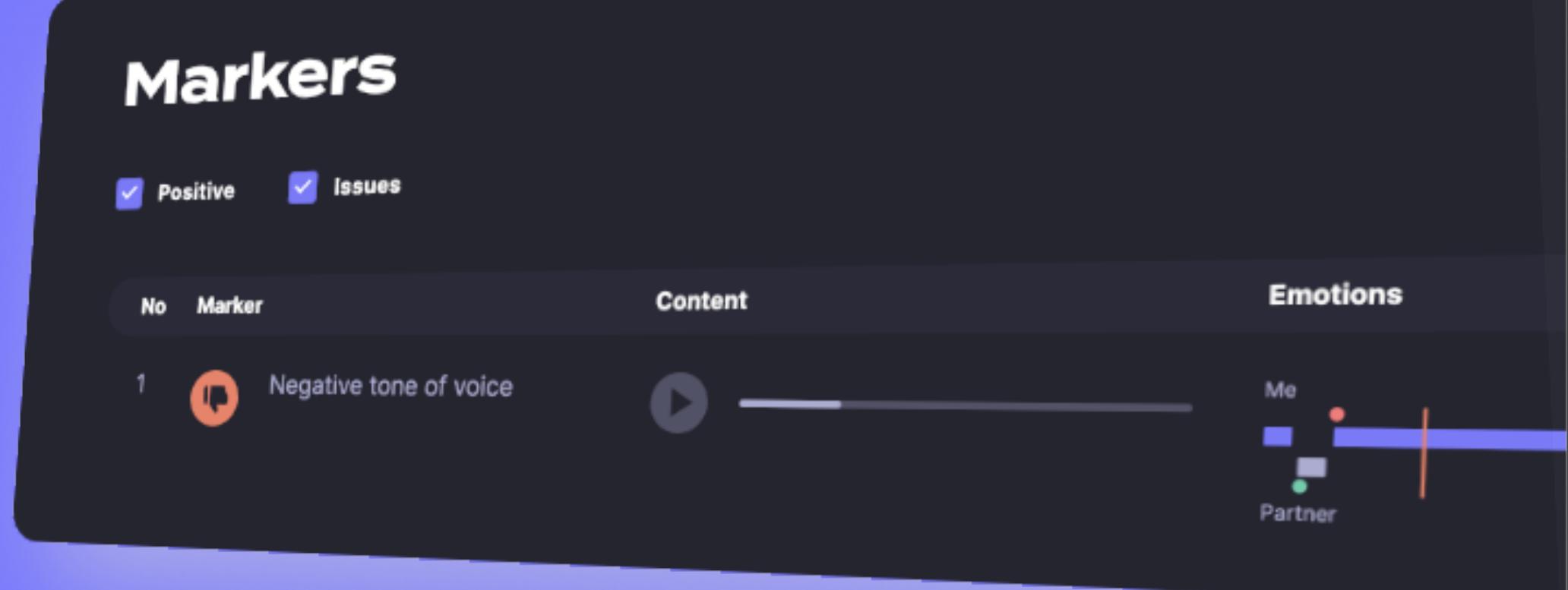
Period: Last 7 days

Detailed Comparing

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

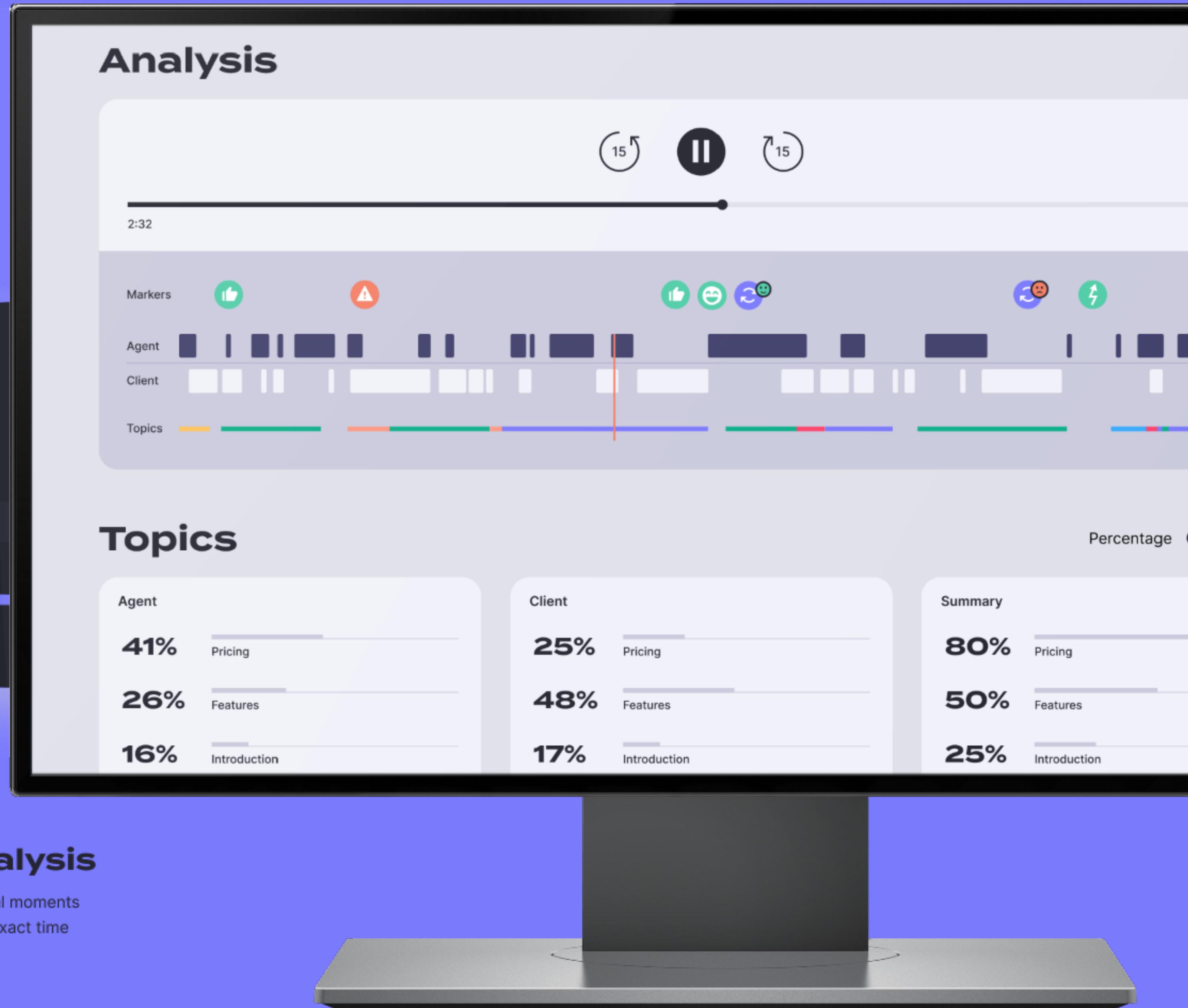
MacBook

Atpazīst "hard-skills"



Markers

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



Pitch Patterns

Darbagalds Atskaitē Kopsavilkums Uzdevumi Sarunas



Novērtē sarunu!

Auč! 0/10



Vel nav novērtēts

Anālīze

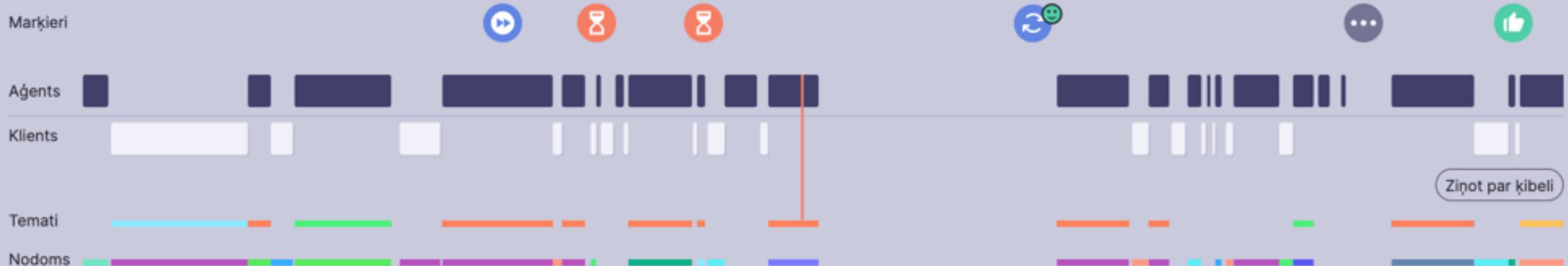
Pievienot mācību piezīmi



02:37

05:24

-02:47



Transcript: Mhm jā, paldies, ka precīzējāt ē tūlīt uzkrūpošu informāciju, ko nodot attiecīgai. Nodajai. Nedaudz uzgaidiet, lūdzu, jā.

[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

The collage consists of three images:

- Top Image:** A large digital screen mounted on a wooden-paneled wall displays a "Pitch Patterns" application interface. It shows a "LEADERBOARD" with points for today and a "ACTIVITIES" section showing recent user interactions.
- Middle Image:** A woman in a black dress stands next to a large touchscreen monitor displaying the same "Pitch Patterns" application. She is pointing at the screen, which shows a "LEADERBOARD" with various names and scores, and a "LAST ACTIVITIES" section.
- Bottom Image:** A screenshot of a web browser window titled "Pitch Patterns". It shows a "Leaderboards" section for "Sudrabs" with a monthly class view. The table lists four users: Madera Donila-Homenko (1st place, 2500 XP), Juris Balinsiks (2nd place, 2300 XP), Ieva Bone (3rd place, 2230 XP), and Artjoms Mihailovs (4th place, 2150 XP). The interface includes a "Period" dropdown set to "This month".



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%

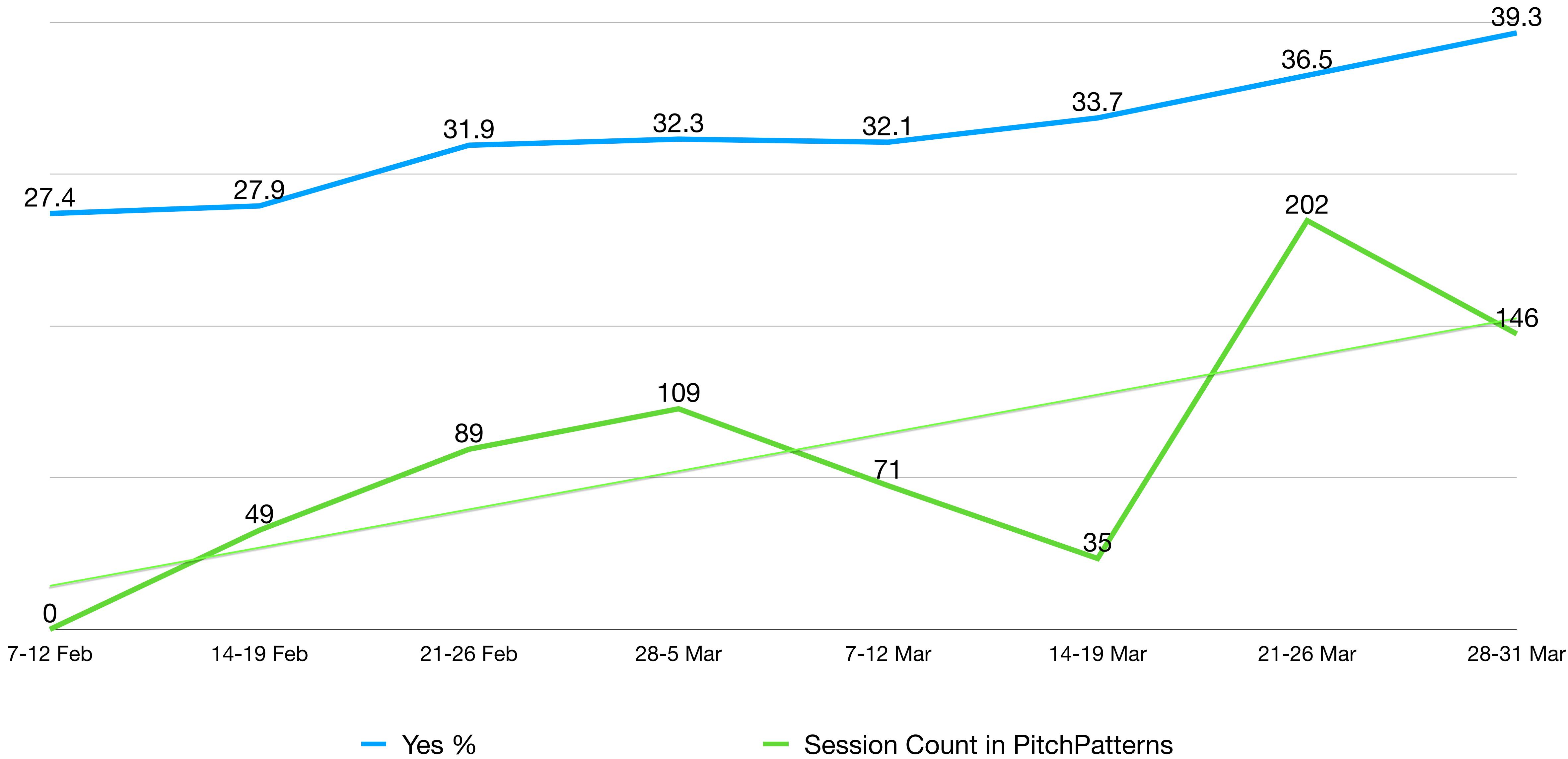
Upsell darījumi: $500 \text{ EUR} * 50 * 10 \text{ skaits} * 0.10 = 25000 \text{ EUR}$

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

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

Klienta piemērs

43% improvement in closed sales



Pitch Patterns

POSITIVE CALLS



pitchpatterns.com