

AUTOMATYCZNY DZIAŁ SPRZEDAŻY

10 sposobów na zwiększenie sprzedaży
dzięki voice auto-mate system

Jak odzyskać klientów, których Twoja firma
traci każdego dnia



Pobierz bezpłatny ebook

SPIIS TREŚCI

1. Wstęp – Najdroższy telefon w Twojej firmie
2. Ile naprawdę kosztuje pracownik
3. 5 największych błędów firm przy obsłudze telefonów
4. Odbieranie 100% telefonów
5. Case study – firma usługowa
6. Automatyczne umawianie spotkań
7. Natychmiastowy kontakt z leadem
8. Case study – firma B2B
9. Automatyczna kwalifikacja klientów
10. Automatyczny follow-up
11. Odzyskiwanie utraconych klientów
12. Sprzedaż 24 godziny na dobę
13. Obniżenie kosztów obsługi
14. Skalowanie sprzedaży
15. Przewaga technologiczna nad konkurencją
16. Czy AI zabierze pracę handlowcom
17. Jak wdrożyć automatyczny dział sprzedaży
18. Podsumowanie
19. Sprawdź ile Twoja firma może zyskać

Wstęp

NAJDROŻSZY TELEFON W TWOJEJ FIRMIE TO TEN, KTÓREGO
NIKT NIE ODEBRAŁ

Było dwóch przedsiębiorców. Pierwszy miał doskonały produkt, lecz milczał, sądząc, że sam się obroni. Drugi codziennie rozmawiał z klientami, słuchał ich i odpowiadał. Gdy przyszło do próby czasu, ten drugi miał pełne hale klientów. A pierwszy? Pozostał w ciszy, bo produkt bez komunikacji to jak scena bez publiczności.

„Największym kosztem w biznesie jest utracona szansa.”
— Peter Drucker

Prowadzisz firmę.

Każdego miesiąca płacisz:

- ZUS
- podatki
- wynagrodzenia
- marketing
- reklamy
- leasingi
- czynsz
- koszty biura

Robisz wszystko, żeby zdobyć klienta.

A potem...

klient dzwoni.

I nikt nie odbiera.

Brzmi brutalnie?

To jedna z najczęstszych przyczyn utraty sprzedaży w firmach.

Każdego dnia tysiące przedsiębiorców inwestuje w:

- reklamy
- kampanie marketingowe
- social media
- SEO
- strony internetowe

Ale zapominają o jednym.

Obsłudze telefonu.

Klient, który dzwoni:

- jest zainteresowany
- jest gotowy rozmawiać
- często jest blisko decyzji zakupowej

Problem polega na tym, że w większości firm:

- ktoś jest na spotkaniu
- ktoś obsługuje innego klienta
- ktoś jest na urlopie
- linia jest zajęta

I klient trafia do konkurencji.

ROZDZIAŁ 1

ILE NAPRAWDĘ KOSZTUJE PRACOWNIK, A ILE AUTOMATYZACJA

Wielu przedsiębiorców zatrudnia pracownika, nie analizując pełnych kosztów.

Założmy wynagrodzenie 6000 zł brutto.

To jednak nie jest realny koszt dla firmy.

Do pensji dochodzą m.in.:

- składki pracodawcy
- urlopy i chorobowe
- sprzęt i stanowisko pracy
- wdrożenie oraz szkolenia

W praktyce oznacza to koszt około 9000–10 000 zł miesięcznie.

Dodatkowo dochodzi rotacja pracowników, która generuje kolejne koszty:

rekrutacji, szkoleń i czasu wdrożenia.

Voice Automate System może przejąć wiele zadań związanych z obsługą klientów:

- odbieranie telefonów
- kwalifikację klientów
- umawianie spotkań
- automatyczny follow-up

System działa 24 godziny na dobę, bez urlopów, chorobowego i rotacji pracowników.

„Nie chodzi o to, ile kosztuje pracownik. Chodzi o to, ile kosztuje jego brak wydajności.”

— Brian Tracy

ROZDZIAŁ 2

5 NAJWIĘKSZYCH BŁĘDÓW FIRM PRZY OBSŁUDZE TELEFONÓW

Po latach obserwacji sprzedaży w firmach widać wyraźnie, że większość przedsiębiorstw popełnia te same błędy.

Błąd 1 – nieodebrane telefony

Firmy inwestują w marketing, ale nie odbierają telefonów.

Błąd 2 – oddzwanianie zbyt późno

Klient kontaktuje się z kilkoma firmami i wybiera tę, która odpowiada pierwsza.

Błąd 3 – brak kwalifikacji klientów

Handlowcy tracą czas na rozmowy z osobami, które nigdy nie kupią.

Błąd 4 – brak follow-upu

Firma wysyła ofertę i czeka.

A klient zapomina.

Błąd 5 – brak systemu sprzedaży

Obsługa zapytań działa chaotycznie.

Efekt?

Część klientów po prostu znika.

„SZYBKOŚĆ REAKCJI JEST DZIŚ JEDNĄ Z NAJWIĘKSZYCH PRZEWAG W BIZNESIE.”

— GARY VAYNERCHUK

ROZDZIAŁ 3

ODBIERANIE 100% TELEFONÓW

Największy paradoks sprzedaży:
firmy inwestują w marketing...
ale nie odbierają telefonów.

W wielu branżach firmy tracą 20–40% zapytań tylko dlatego, że nikt nie odbiera telefonu.

Voice auto-mate system odbiera:

- każdy telefon
- o każdej porze
- nawet gdy dzwoni kilku klientów jednocześnie

„KLIENT NIE PAMIĘTA CENY. KLIENT PAMIĘTA DOŚWIADCZENIE.”
— JEFF BEZOS

ROZDZIAŁ 4

CASE STUDY – FIRMA USŁUGOWA

Firma usługowa traciła około 30% zapytań przez nieodebrane telefony.

Wdrożono voice auto-mate system, który:

- odbierał telefon
- zadawał trzy pytania
- przekazywał lead handlowcowi

Efekt

- ponad 40% więcej obsłużonych zapytań
- więcej spotkań sprzedażowych
- odzyskani klienci

„AUTOMATYZUJ TO, CO POWTARZALNE, ABY LUDZIE MOGLI
ROBIĆ TO, CO NAPRAWDĘ WARTOŚCIOWE.”

— BILL GATES

10 POWODÓW DLACZEGO VOICE AUTO-MATE SYSTEM

AUTOMATYCZNE UMAWIANIE SPOTKAŃ

Voice auto-mate system może:

- sprawdzić kalendarz
- zaproponować termin
- zapisać klienta
- wysłać potwierdzenie

Cała rozmowa trwa kilkadziesiąt sekund.

„PIERWSZA FIRMA, KTÓRA ODPOWIADA KLIENTOWI, WYGRYWA
SPRZEDAŻ.”

— HARVARD BUSINESS REVIEW

2

NATYCHMIASTOWY KONTAKT Z LEADEM

W sprzedaży działa jedna zasada:
kto pierwszy oddzwoni – ten sprzedaje.
Voice auto-mate system może oddzwonić do klienta kilka sekund po
zostawieniu formularza.

„NAJLEPSZĄ STRATEGIĄ MARKETINGOWĄ JEST ZADOWOLONY
KLIENT.”
— PHILIP KOTLER

3

CASE STUDY – FIRMA B2B

Firma B2B wdrożyła system oddzwaniający do klientów natychmiast po wypełnieniu formularza.

Efekt

- ponad 60% więcej spotkań sprzedażowych
- krótszy czas reakcji
- więcej wygranych klientów

„CZAS HANDLOWCA POWINIEN BYĆ POŚWIĘCONY TYLKO
KLIENTOM, KTÓRZY MOGĄ KUPIĆ.”

— ZIG ZIGLAR

4

AUTOMATYCZNA KWALIFIKACJA KLIENTÓW

Voice auto-mate system może zapytać:

- jakiej usługi potrzebujesz
- kiedy chcesz ją zrealizować
- jaki masz budżet

Dzięki temu handlowcy rozmawiają tylko z klientami gotowymi kupić.



„FORTUNA W SPRZEDAŻY LEŻY W FOLLOW-UPIE.”
— JIM ROHN

5

AUTOMATYCZNY FOLLOW-UP

Większość sprzedaży dzieje się dopiero po kilku kontaktach. Voice auto-mate system może automatycznie przypominać klientowi o ofercie.

„ŁATWIEJ SPRZEDAĆ PONOWNIE OBECNEMU KLIENTOWI NIŻ
ZDOBYĆ NOWEGO.”
— PHILIP KOTLER

6

ODZYSKIWANIE UTRACONYCH KLIENTÓW

Każda firma ma bazę klientów, którzy byli zainteresowani, ale nie kupili.

Voice auto-mate system może automatycznie do nich zadzwonić.

„BIZNES, KTÓRY ŚPI, TRACI KLIENTÓW.”
— SAM WALTON

7

SPRZEDAŻ 24 GODZINY NA DOBĘ

Twój zespół pracuje 8 godzin.

Voice auto-mate system może pracować 24 godziny na dobę.

„JEŚLI TWOJEGO BIZNESU NIE DA SIĘ SKALOWAĆ, NIE JEST TO
BIZNES – TO PRACA.”
— NAVAL RAVIKANT

8

OBNIŻENIE KOSZTÓW OBSŁUGI

Koszt pracownika często przekracza 10 000 zł miesięcznie. Voice auto-mate system może obsłużyć setki rozmów za ułamek tej kwoty.

„FIRMY, KTÓRE WYKORZYSTUJĄ TECHNOLOGIĘ, WYGRYWAJĄ Z TYMI,
KTÓRE JEJ UNIKAJĄ.”
— SATYA NADELLA

9

SKALOWANIE SPRZEDAŻY

Voice auto-mate system może obsługiwać wiele rozmów jednocześnie.

Bez zatrudniania kolejnych pracowników

„SZTUCZNA INTELIGENCJA NIE ZASTĄPI LUDZI. ZASTĄPI LUDZI,
KTÓRZY JEJ NIE UŻYWAJĄ.”

10

PRZEWAGA TECHNOLOGICZNA NAD KONKURENCJĄ

Firmy wykorzystujące automatyzację:

- rosną szybciej
- sprzedają więcej
- mają niższe koszty

Technologia rozwija się z Tobą...
albo bez Ciebie.

„NAJLEPSZY MOMENT NA AUTOMATYZACJĘ BYŁ WCZORAJ. DRUGI
NAJLEPSZY JEST DZIŚ.”

RODZIAŁ 5

CZY SZTUCZNA INTELIGENCJA ZABIERZE PRACĘ HANDLOWCOM?

Technologia nie zastąpi handlowców.

Ale przejmie:

- powtarzalne rozmowy
- odbieranie telefonów
- umawianie spotkań

Dzięki temu handlowcy mogą skupić się na sprzedaży.

„NAJLEPSZYM SPOSOBEM PRZEWIDYWANIA PRZYSZŁOŚCI JEST
JEJ TWORZENIE.”

— PETER DRUCKER

RODZIAŁ 6

JAK WDROŻYĆ AUTOMATYCZNY DZIAŁ SPRZEDAŻY

krok 1

analiza zapytań klientów

krok 2

automatyzacja pierwszego kontaktu

krok 3

kwalifikacja klientów

krok 4

automatyczny follow-up

krok 5

skalowanie sprzedaży

„CENA JEST TYM, CO PŁACISZ. WARTOŚĆ JEST TYM, CO
OTRZYMUJESZ.”

— WARREN BUFFETT

PODSUMOWANIE

Większość firm nie ma problemu z brakiem klientów.

Ma problem z obsługą tych, którzy już się zgłosili.

Automatyczny dział sprzedaży pozwala:

- odbierać wszystkie telefony
- kwalifikować klientów
- umawiać spotkania
- zwiększać sprzedaż



„SYSTEM SPRZEDAJE LEPIEJ NIŻ POJEDYNCZY HANDLOWIEC.”

SPRAWDŹ ILE TWOJA FIRMA MOŻE ZYSKAĆ

Każda firma traci klientów przez:

- nieodebrane telefony
- brak follow-upu
- brak systemu sprzedaży

Możesz to policzyć.

Wejdź na stronę:

Vasystems.pl

I sprawdź:

- ile klientów możesz odzyskać
- ile sprzedaży możesz zwiększyć
- ile możesz zaoszczędzić na obsłudze.

Było dwóch przedsiębiorców. Pierwszy wystartował z genialnym produktem i świetnym miejscem, ale uznał, że nie musi się zmieniać. Drugi, choć zaczynał skromnie, stale się uczył, wprowadzał nowe narzędzia biznesowe i dopracowywał sprzedaż. Gdy nadeszła konkurencja, ten pierwszy został w tyle, a drugi, dzięki ciągłej nauce, wprowadzaniu nowoczesnych technik triumfował. Bo ten, kto się efektywne narzędzia sprzedaży, zawsze wygrywa w długim biegu!

Vasystems.pl