



RENAULT
Passion for life



Комплексное решение
по продажам, прослушке звонков и анализу КРІ
для автостоянок и официальных дилеров

Что мы предлагаем



RENAULT
Passion for life

1

Автоматический постинг объявлений

Делать выгрузку по новыми и б/у автомобилям на сайты классифайды и сайт <https://www.renault.ru/vehicles/used-cars>, с которыми дилер уже работает или планирует работать, а так же в Вконтакте.

2

Аналитика трафика звонков

Распознавание источника звонка, содержание записи разговора, имя менеджера, качество выполнения KPI с автоматическим подсчетом % по каждому из них за любой период, фиксация любых жалоб со стороны покупателя и т.д.



- 1 Робот забирает данные по новым или б/у автомобилям с файла 1с или делается размещение через кабинет ТД
- 2 Объявление появляется на сайтах, после чего система проверяет на соответствие требованиям сайтов
- 3 Менеджеру в личном кабинете/на почту приходит уведомление с ошибками о размещение автомобилей
- 4 Размещение/редактирование/удаление автомобилей происходит из кабинета ТД

Скорость выгрузки на сайтах



RENAULT
Passion for life


 **drom.ru** график плавающий, 2-3 раза в сутки

 **auto.ru** раз в час

 **Avito** режим реального времени

 **юла** график плавающий, 2-3 раза в сутки

 **vk** режим реального времени

 **www** бесплатные сайты: раз в сутки

Аналитика трафика звонков

1

Отслеживание онлайн звонков поступающих в автосалон по б/у и новым автомобилям

2

Установка подменных номеров на интересующие источники, либо при наличии уже действующей системы записи звонков – робот заберет их с любого сервера или программы

3

Проверка выполнения KPI каждого менеджера в автосалоне, отслеживание динамики

4

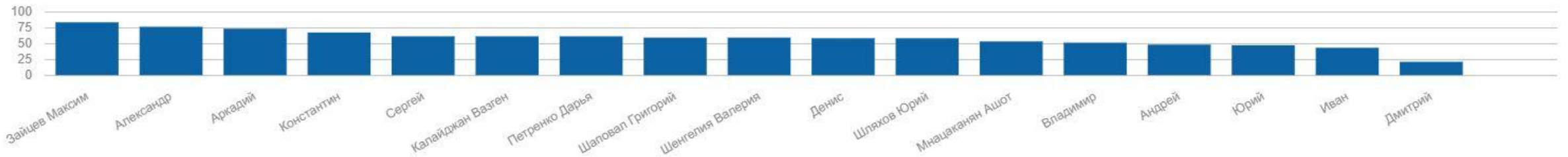
Отправление отчетов руководителю отдела маркетинга и продаж о работе автосалона

5

Детализированные отчеты по результатам работы сотрудников

Оценка KPI для дилеров

Динамика по менеджерам



<input checked="" type="checkbox"/> Зайцев Максим	83	<input checked="" type="checkbox"/> Александр	76	<input checked="" type="checkbox"/> Аркадий	73	<input checked="" type="checkbox"/> Константин	67
<input checked="" type="checkbox"/> Петренко Дарья	61	<input checked="" type="checkbox"/> Калайджан Вазген	61	<input checked="" type="checkbox"/> Сергей	61	<input checked="" type="checkbox"/> Шенгелия Валерия	59
<input checked="" type="checkbox"/> Шаповал Григорий	59	<input checked="" type="checkbox"/> Шляхов Юрий	58	<input checked="" type="checkbox"/> Денис	58	<input checked="" type="checkbox"/> Мнацаканян Ашот	53
<input checked="" type="checkbox"/> Владимир	51	<input checked="" type="checkbox"/> Андрей	48	<input checked="" type="checkbox"/> Юрий	47	<input checked="" type="checkbox"/> Иван	43
<input checked="" type="checkbox"/> Дмитрий	21	<input checked="" type="checkbox"/> Менеджер не представился	0				
<input checked="" type="checkbox"/> Снять выделение							

Раздел звонки в личном кабинете

ID: 202024
Активен до: 2018-12-31
Баланс Авто ру: 18190 руб.

- Мои объявления
- Список сайтов
- Документооборот
- Звонки**
- Сотрудники
- Заявки
- Отчеты

С	По	Источник звонка	Менеджер	Тип	Статус звонка	Авто	Город	Номер телефона
01/12/2018	07/12/2018	Все звонки	Выбрать менеджера	Все звонки	Все звонки	Выбрать авто	Выбрать город	Выбрать номер
Показывать по								
20								
<input checked="" type="checkbox"/> Дата звонка	<input checked="" type="checkbox"/> Телефон клиента	<input checked="" type="checkbox"/> Телефон автосалона	<input checked="" type="checkbox"/> Источник звонка	<input checked="" type="checkbox"/> Имя менеджера	<input checked="" type="checkbox"/> Статус звонка			
<input checked="" type="checkbox"/> Тип звонка	<input checked="" type="checkbox"/> Звонков	<input type="checkbox"/> Тип компании	<input type="checkbox"/> Номер объявления	<input type="checkbox"/> Ключевая фраза	<input checked="" type="checkbox"/> Авто			
<input checked="" type="checkbox"/> Город	<input checked="" type="checkbox"/> Запись	<input type="checkbox"/> Комментарий менеджера	<input checked="" type="checkbox"/> Комментарий	<input checked="" type="checkbox"/> Отзыв				
Применить					Сбросить фильтр			

Дата первого звонка: 13/12/2016 17:56:13

Звонков показано: 119 с 01/12/2018 до 07/12/2018

[Скачать отчет \(Word\)](#)

Дата звонка	Телефон клиента	Телефон автосалона	Источник звонка	Имя менеджера	Статус звонка	Тип звонка	Звонков	Авто	Город	Запись	Комментарий	Отзыв
07/12/2018 18:39:56	[redacted]	+7 (491) 277-[redacted] Дмитрий	Avito.ru	Дмитрий	Ответил	Клиент ранее обращался в салон	2	Toyota Land Cruiser Prado	Рязань	▶ 0:00 / 6:54	Клиент уточнял дополнительную информацию по автомобилю.	Отзыв оставлен в другом звонке.
07/12/2018 18:37:08	[redacted]	+7 (491) 277-[redacted] Сергей	Avito.ru	Сергей	Ответил	Новый клиент	2	Toyota Land Cruiser Prado, 2.8d AT (177 л.с.) 4WD, 2017 г., 3 730 000 руб.	Рязань	▶ 0:00 / 1:34	Клиент уточнял дополнительную информацию по автомобилю. Автомобиль находится в резерве.	Автомобиль находится в резерве. Клиент ждёт звонка, если модель будет в наличии.
07/12/2018 16:10:14	[redacted]	+7 (491) 277-[redacted] Дмитрий	Avito.ru	Дмитрий	Ответил	Новый клиент	2	Toyota Camry, 2.5 AT (181 л.с.), 2015 г., 1 150 000 руб.	Рязань	▶ 0:00 / 1:16	Клиент уточнял дополнительную информацию по автомобилю.	Клиент отказался от приобретения автомобиля. Клиента не устраивает техническое состояние автомобиля.
07/12/2018 15:34:45	+7 (927) 907-89-89	+7 (491) 277-10-42 Дмитрий	Auto.ru	Дмитрий	Ответил	Клиент ранее обращался в салон	2	Lexus GS, 300 3.0 AT (249 л.с.), 2006 г., 650 000 руб.	Самара	▶ 0:00 / 1:31	Клиент уточнял дополнительную информацию по автомобилю. Менеджер обещал перезвонить клиенту.	Отзыв оставлен в другом звонке.

Пример оффлайн отчета



Автосалон « Центр Рязань» г. 2018
Сводная информация по звонкам период с 01-12-2018 по 07-12-2018
Обзвон покупателей осуществлялся 11-12-2018

1. Общее количество звонков 119 , среди них:

47	звонков от новых клиентов
35	клиент ранее обращался в салон
28	неудачных (клиент отменил вызов / все операторы были заняты)
9	нецелевые

2. По источникам:

54	Auto.ru
51	Avito.ru
9	Сайт
4	Drom.ru
1	Радио

Полный отчет доступен по ссылке: [примеры отчетов](#)

Кейс по работе с автосалоном

Проблема: производитель обязует всех дилеров выполнять скрипт отдела продаж. Контроль с их стороны осуществляется с помощью звонков от тайных покупателей.

Задача: проанализировать работу менеджера на предмет выполнения KPI по подержанным и новым автомобилям

Результат: После внедрения данной системы зарплата менеджеров была привязана к данным KPI.

Срок работы: 2 месяца

Показатель выполнения KPI у менеджеров вырос с 46% до 98%

Что вы получите благодаря внедрению системы

1

Выгрузку всех объявлений на сайты классифайды и на сайт <https://www.renault.ru/vehicles/used-cars>

2

Систему которая ежедневно мониторит каждый звонок и отслеживает результаты работы всех автосалонов по России и каждого менеджера в отдельности.

3

Выявляет клиентов, которым можно было что-то продать, но менеджеры этого не сделали.

4

Возвращаем потерянных клиентов и даем рекомендации по улучшению работы сотрудников автосалона.

5

Единый контроль за всеми дилерами Renault, реальными результатами их работы

Стоимость решения

	Цена для клиента в руб.	Для автосалонов Renault в руб.
Выгрузка новых автомобилей на сайты	5000	3500
Выгрузка б/у автомобилей за 1 авто на сайты	100	70
Прослушка 1 звонка для клиента	40	30
Выгрузка б/у объявлений от всех автосалонов Renault на сайт used-cars	----	Бесплатно

Первый месяц выгрузки для дилеров, мы сделаем **бесплатно**.

Платформа Турбодилер

- ✓ С 2013 г. Более 200 автосалонов стали клиентами компании
- ✓ С 2017г. Турбодилер является официальным партнером Renault Россия по интеграции и работе с сайтами-классифайдами.
- ✓ Провели интеграцию с брендами: Kia, Ваз, Datsun, Hyundai, Chevrolet-Niva, Nissan, Skoda, Audi, Volkswagen, Renault
- ✓ С 2018г. Турбодилер используется в дилерской сети производителя ГАЗ, как единое окно контроля качества и сквозной аналитики
- ✓ Разрабатываем единую платформу для автосалонов России на основе искусственного интеллекта

Спасибо за внимание!

Давыдовский Кирилл

E-mail: kd@turbodealer.ru

Телефон: +7 (999) 208-45-85

