



Кейс № 10 : Разработали HR-бота для приглашения клиентов на собеседование на вакансию «Риелтор».

РЕШЕНИЕ:

В рекрутинговом агентстве 3 HR-менеджера. В среднем 1 менеджер делает 391 звонков в месяц при работе 8 часов 5 дней в неделю. В среднем 88,5 назначенных собеседований в месяц. Это конверсия 23%. Расходы в среднем на содержание 3х HR-менеджеров 120 000 руб.\мес.

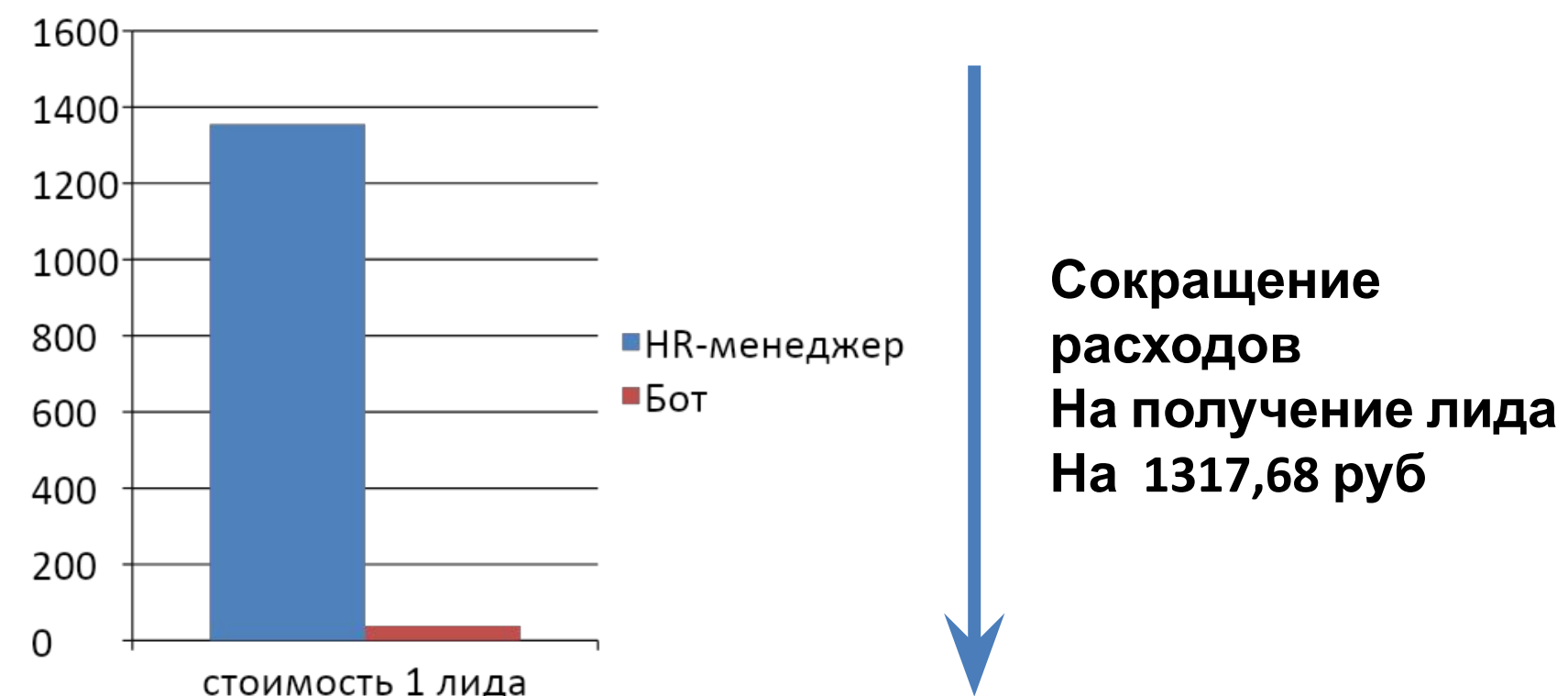
Была поставлена задача создать бота с конверсией 10%, который будет приглашать на собеседование, в результате чего можно будет сократить расходы на зарплату HR-менеджеров.

РЕЗУЛЬТАТ:

1. По результатам последнего теста HR бот обзвонил и выгрузил результат по 129 номерам в течении 1 минуты. Из них было 21 звонок с разговором, остальные автоответчики и не отвеченные звонки. Из них было назначено 7 собеседований. Это конверсия 33,3%

2. На создание и доработку бота ушло 3 недели.

Конверсия при доработке бота увеличилась с 5.4% до 33,3%.



Результаты последнего теста по прозвону базы контактов

База	129 контактов
Дозвонились	21 абонентов
Согласились прийти на собеседование	7 человек
Бюджет на звонки	267,75 рублей
Стоимость 1 лида	38, 25 рублей
Стоимость 1 лида приглашенного HR-менеджером	1355,93 рубля



Кейс № 11 : Разработали бота для приглашения на мероприятия Торгово-промышленной палаты г. Набережные Челны.

РЕШЕНИЕ:

Были поставлены задачи:

1. создать бота, который приглашает на мероприятия, организованные ТПП г. Набережные Челны и получает подтверждение от гостей, в результате чего формируется точное количество приглашенных.
2. Освободить время сотрудников ТПП от обзвона.

РЕЗУЛЬТАТ:

1. Был создан бот, озвученный голосом сотрудника ТПП г. Набережные Челны, которого гости не отличили от самого сотрудника. В результате чего была сохранена лояльность к боту при общении.
2. Было совершено 130 звонков для приглашения на последнее мероприятие. Время сбора данных по количеству гостей сократили с 2-3 рабочих дней до 1 минуты.



Союз «Торгово-промышленная палата
города Набережные Челны
Республики Татарстан»