





## O společnosti Leadmachine



Leadmachine je společnost zaměřující se na strategickou akvizici a komplexní lead management pro firemní klientelu. Zásadní pro ně nejsou minuty na telefonu, ale skutečné výstupy pro klienty. Uzavřené záznamy, strukturovaná data a přehledný reporting. S růstem počtu kampaní a klientů ale přestával původní způsob práce dávat smysl.



## Z prostého telefonování v řízený a plně měřitelný obchodní proces

Hlavním cílem této spolupráce nebyla pouhá modernizace telefonování, ale hluboká transformace obchodního procesu pro budoucí masivní růst. Klíčovou výzvou představovalo efektivní vytěžení potenciálu ústředny a nastavení metodiky pro škálování. Spolupráce s Daktelou se tak stala základem pro profesionální řízení kampaní a vytvořila pevný odrazový můstek pro další expanzi klienta.

Využití **Daktely** bylo od počátku chápáno jako základní stavební kámen pro nastavení **akviziční strategie** a precizního **lead managementu**. Nasazením tohoto systému bylo umožněno transformovat prosté telefonování v řízený a plně měřitelný obchodní proces. Díky centralizovanému rozhraní byla získána platforma pro efektivní **správu velkého množství aktivních a oddělených kampaní pro různé klienty**.



## Řízení kvality a výkonu v reálném čase

Skrze **real-time monitoring** byla zajištěna absolutní kontrola nad kvalitou hovorů. Roztříštěná data byla nahrazena jednotným, hloubkovým **reportingem**, což umožnilo okamžitou identifikaci nejuspěšnějších prodejních argumentů a systematickou prioritizaci obchodních příležitostí. Tímto technologickým rámcem byly vytvořeny pevné základy pro budoucí rychlé a udržitelné **škálování byznysu**.



## Stabilní základ pro růst kampaní i týmu



Škálování byznysu  
díky platformě Daktela



Jednotný  
reporting



Centrální vyhodnocování  
kampaní

Implementace probíhala postupně. Od jednoho operátora až po celý tým. Systém rostl společně s Leadmachine, bez nutnosti měnit nástroje nebo procesy. To vytvořilo pevný základ pro škálování kampaní i lidí.



## Od jednoho operátora k desítkám tisíc hovorů ročně



Počet realizovaných hovorů vzrostl za 5 let více než 24x (+2 300 %)



Tým operátorů plynule vyrostl z 1 na 12 operátorů



70 kampaní za rok



74 tisíc vytočených čísel za rok



40 tisíc uskutečněných hovorů



Více než 1 500 domluvených schůzek a registrací



*„Hledali jsme řešení, které nám umožní řídit kampaně profesionálně a zároveň růst. Daktela nám dala přehled nad jednotlivými hovory i nad celkovým výkonem kampaní, což je pro naše klienty zásadní.“*



**LEADMACHINE**

*Petr Chaloupka, CEO Leadmachine*

