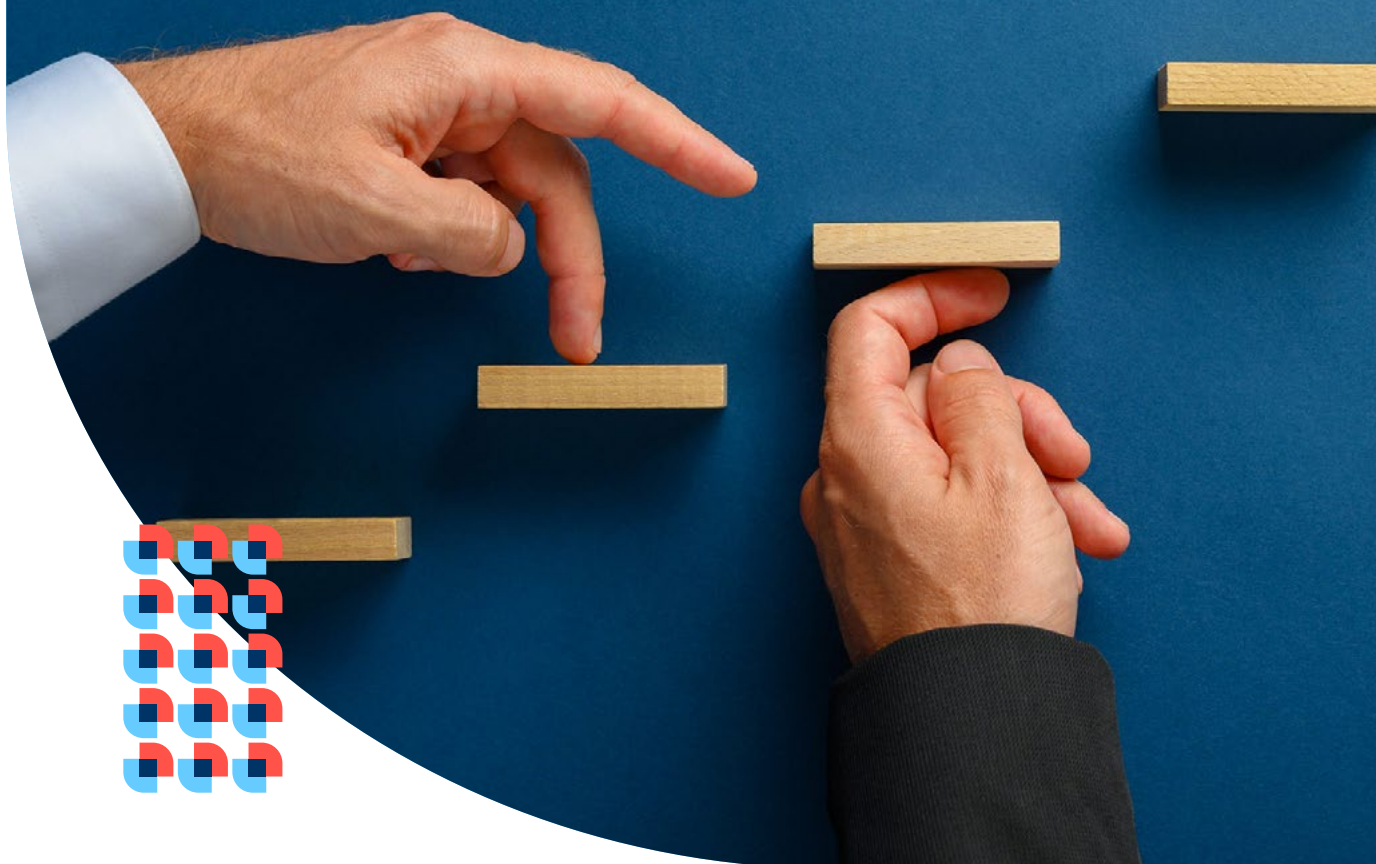




LEADMACHINE



daktela

Case study

Leadmachine

zvýšil objem hovorov o 2300 %

a vybudoval škálovateľný leadgen biznis



O spoločnosti Leadmachine



Leadmachine je spoločnosť zameraná na strategickú akvizíciu a komplexný lead management pre firemnú klientelu. Zásadné pre nich nie sú minúty na telefóne, ale skutočné výsledky pre klientov – uzavreté záznamy, štruktúrované dáta a prehľadný reporting. S rastom počtu kampaní a klientov však pôvodný spôsob práce prestával dávať zmysel.



Od prostého telefonovania k riadenému a plne merateľnému obchodnému procesu

Hlavným cieľom tejto spolupráce nebola len modernizácia telefonovania, ale hlboká transformácia obchodného procesu pre budúci masívny rast. Kľúčovú výzvu predstavovalo efektívne vyťaženie potenciálu ústredne a nastavenie metodiky na škálovanie. **Spolupráca s Daktelou sa tak stala základom pre profesionálne riadenie kampaní a vytvorila pevný odrazový mostík pre ďalšiu expanziu klienta.**

Využitie Daktely bolo od začiatku chápané ako základný stavebný kameň pre nastavenie akvizičnej stratégie a precízneho lead managementu. Nasadenie tohto systému umožnilo transformovať prosté telefonovanie na riadený a plne merateľný obchodný proces. Vďaka centralizovanému rozhraniu získala firma platformu na efektívnu správu veľkého množstva aktívnych a oddelených kampaní pre rôznych klientov.



Riadenie kvality a výkonu v reálnom čase

Prostredníctvom real-time monitoringu bola zaistená absolútna kontrola nad kvalitou hovorov. Roztrúsené dáta nahradil jednotný, hĺbkový reporting, čo umožnilo okamžitú identifikáciu najúspešnejších predajných argumentov a systematickú prioritizáciu obchodných príležitostí. Týmto technologickým rámcom sa vytvorili pevné základy pre budúce rýchle a udržateľné škálovanie biznisu.



Stabilný základ pre rast kampaní aj tímu



Škálovanie biznisu
vďaka platforme Daktela



Jednotný
reporting



Centrálne
vyhodnocovanie kampaní

Implementácia prebiehala postupne – od jedného operátora až po celý tím. Systém rástol spoločne s Leadmachine bez nutnosti meniť nástroje alebo procesy. To vytvorilo pevný základ pre škálovanie kampaní aj ľudí.



Od jedného operátora k desiatkam tisíc hovorov ročne



Počet realizovaných hovorov vzrástol za 5 rokov viac ako 24x **(+2 300 %)**



Tím operátorov plynule narástol z jedného na **12 operátorov**



70 kampaní za rok



74 000 vytočených čísel za rok



40 000 uskutočnených hovorov



Viac ako **1 500** dohodnutých stretnutí a registrácií



„Hľadali sme riešenie, ktoré nám umožní riadiť kampane profesionálne a zároveň rásť. Daktela nám dala prehľad nad jednotlivými hovormi aj nad celkovým výkonom kampaní, čo je pre našich klientov zásadné.“



LEADMACHINE

Petr Chaloupka, CEO Leadmachine

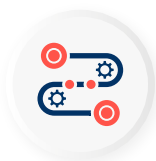


Inteligentnejšie riadenie kampaní v praxi



Pokročilé udalosti a notifikácie

Nastavenie prispôsobených udalostí umožňuje tímu reagovať v reálnom čase na konkrétne situácie v kampaniach, čím sa zvyšuje efektívnosť operátorov.



Riešenie na mieru

Leadmachine využíva custom smerovanie hovorov na základe definovaných podmienok, hromadnú správu nastavení front alebo upravené reporty a exporty dát, ktoré odzrkadľujú ich vnútorné procesy.

Vďaka tejto kombinácii inteligentných AI nástrojov a technických úprav na mieru má Leadmachine robustný a flexibilný základ, ktorý im umožňuje dynamicky škálovať kampane aj operátorský tím.



Pokročilá AI analýza hovorov a rýchlejšia spätná väzba

Spolupráca dnes pokračuje ďalším rozvojom automatizácie a maximálnym vyťažením dát z každého kontaktu. **Leadmachine** teraz plne využíva **AI analýzu hovorov** – vďaka automatickým prepisom a funkcii **AI Topics** dochádza k okamžitej analýze obsahu hovorov. Systém sám vyhodnocuje kľúčové témy a tvorí prehľadné súhrny, čo zásadne zrýchľuje následnú spätnú väzbu a kontrolu kvality.

Chcete tiež škálovať svoj biznis?

KONTAKTUJTE NÁS!



+421 220 510 420



daktela@daktela.com



www.daktela.com

