Edler AI







• ОПЫТ ВНЕДРЕНИЙ

КНИГА КЕЙСОВ

Результаты внедрений Edler AI: отдел амбассадоров и отдел продаж

edler.ai

ВСТУПЛЕНИЕ

ПРИВЕТ!

Привет! С Вами Черкашов Александр, основатель Edler AI

Эта книга - результат нашей работы с Партнерами.

В ней Вы увидите:

- ✓ Компании
- ✓ Задачи
- ✓ Как задачи были решены
- ✓ Какие результаты достигнуты

Ознакомьтесь внимательно с этой книгой, чтобы понять сценарий, с помощью которого Вы сможете решить задачи Вашего бизнеса.

КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

В данной книге указаны результаты внедрений в компании, которые не давали свое согласие на раскрытие информации о результатах воронки. Все данные обезличены.

Публичные кейсы Вы можете найти, нажав на **«Публичные кейсы»**

Edler AI

• ГЛАВА

ПРИВЛЕЧЕНИЕ НОВЫХ КЛИЕНТОВ

Внедрение edler.ai для развития отдела амбассадоров и привлечения новых лидов по рекомендациям

КАК ЭТО РАБОТАЕТ

ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТОВ

Edler.ai используется для привлечения новых потенциальных клиентов. А именно - через развитие отдела амбассадоров / агентов / партнеров / рефералов

Модель работы:

Работные сайты -> Демонстрация -> Амбассадоры / агенты / партнеры / рефералы, которые хотят и готовы рекомендовать компанию и приводить потенциальных клиентов за вознаграждение / бонусы

Ниши:

- Бизнес Клубы и мероприятия (B2C)
- Тренинговые центры (B2C)
- Юридические компании (B2B)
- Продажа оборудования (B2B)
- Услуги для бизнеса (B2B)
- Тренинговые центры (B2B)
- Юридические компании (B2C)
- Агентства недвижимости (B2C)
- Стоматология
- Иные ниши / продукты

Важно

Приведенные данные не являются гарантией получения Вами 100% аналогичных результатов. Для оценки Вашего проекта требуется заполнение Анкеты и консультация специалиста по внедрению.

• РАЗДЕЛ

БИЗНЕС КЛУБЫ / МЕРОПРИЯТИЯ / ТРЕНИНГИ

КЕЙС

БИЗНЕС КЛУБЫ / МЕРОПРИЯТИЯ / ТРЕНИНГИ

Компания	Бизнес Клуб для предпринимателей
География	Город
Продукт	Членство в клубе / участие в мероприятиях клуба
Целевое действие	Продажа билета на участие / интервью с собственником
Кто амбассадор?	Event-Менеджер

Сценарий работы амбассадора:

Амбассадор приглашает свои контакты на мероприятия в бизнес клуб + на личную встречу с основателем клуба. После оплаты участия в мероприятии, либо оплаты членского взноса, Амбассадор получает бонус от суммы сделки.

СТАТИСТИКА ЗА ПЕРВЫЕ 30 ДНЕЙ

Активных целевых Амбассадоров	7
Лидов от амбассадоров	21
Сделок заключено	5
Конверсия в сделку	24 %
Ср. Чек сделки	185 000 ₽
Сумма сделок	**925 000 ₽**

Дополнительно продано 28 билетов по 10 000 ₽ на общую сумму 280 000 ₽ на открытые мероприятия для потенциальных резидентов клуба.

Клиент не давал своего согласия на разглашение информации о компании

Открыть публичные кейсы

КЕЙС

БИЗНЕС КЛУБЫ / МЕРОПРИЯТИЯ / ТРЕНИНГИ

Компания	Бизнес Клуб для HR
География	Онлайн
Продукт	Членство в клубе / участие в мероприятиях клуба
Целевое действие	Запись на онлайн встречу / вебинар
Кто амбассадор?	HR-Директор / HRBP

Сценарий работы амбассадора:

HR-Директор самостоятельно / приглашает своих коллег ознакомиться с презентацией клуба в онлайн формате. После оформления подписки на клуб, Амбассадор получает бонус за первую оплату + бонус за последующие платежи.

СТАТИСТИКА ЗА ПЕРВЫЕ 30 ДНЕЙ

Активных целевых Амбассадоров	109
Лидов от амбассадоров	455
Сделок заключено	31
Конверсия в сделку	7 %
Ср. Чек сделки	42 000 ₽
Сумма сделок	**1 302 000 ₽**

Более 9 сделок было заключено с кандидатами на роль Амбассадора, которые после знакомства с клубом стали и амбассадором, и сами вступили в клуб.

Клиент не давал своего согласия на разглашение информации о компании

Открыть публичные кейсы

КЕЙС

БИЗНЕС КЛУБЫ / МЕРОПРИЯТИЯ / ТРЕНИНГИ

Компания	Организация Бизнес-экскурсий
География	Онлайн
Продукт	Оплата участия в бизнес экскурсии
Целевое действие	Запись на подбор / скачать каталог мероприятий
Кто амбассадор?	HR-Директор / HRBP

Сценарий работы амбассадора:

HR-Директор самостоятельно / приглашает своих коллег ознакомиться с презентацией вариантов экскурсий на онлайн встрече. Амбассадор получает % от первых 3 оплаченных экскурсий.

СТАТИСТИКА ЗА ПЕРВЫЕ 30 ДНЕЙ

Активных целевых Амбассадоров	21
Лидов от амбассадоров	46
Сделок заключено	9
Конверсия в сделку	20 %
Ср. Чек сделки	57 500 ₽
Сумма сделок	**517 500 ₽**

В компании была слабая упаковка отзывов от действующих Клиентов. Из-за этого амбассадоры не охотно давали множество рекомендации, пока не получили первую обратную связь от своих первых клиентов.

Клиент не давал своего согласия на разглашение информации о компании

Открыть публичные кейсы

• РАЗДЕЛ

ТРЕНИНГОВЫЕ ЦЕНТРЫ (B2C)

КЕЙС

ТРЕНИНГОВЫЕ ЦЕНТРЫ (B2C)

Компания	Организация тренингов / коуч-сессий
География	Город
Продукт	Участие в тренинге / личное наставничество
Целевое действие	Запись на тренинг / личную встречу
Кто амбассадор?	Тренеры по личностному росту

Сценарий работы амбассадора:

Тренер по личностному росту рекомендует профильный тренинг / программу, получая комиссию с каждой сделки, полученной через рекомендации.

(!) Часто среди амбассадоров выступают специалисты действующих компаний, которые не оказывают аналогичных программ, но имеют целевую аудиторию.

СТАТИСТИКА ЗА ПЕРВЫЕ 30 ДНЕЙ

Активных целевых Амбассадоров	13
Лидов от амбассадоров	22
Сделок заключено	12
Конверсия в сделку	55 %
Ср. Чек сделки	45 000 ₽
Сумма сделок	**540 000 ₽**

Ограничение в числе сделок и числе амбассадоров ограничено исключительно пропускной способностью самой компании. Развитие канала было приостановлено, фокус переключен на развитие отдела продаж на базе edler.ai

Клиент не давал своего согласия на разглашение информации о компании

Открыть публичные кейсы

• РАЗДЕЛ

ТРЕНИНГОВЫЕ ЦЕНТРЫ (B2B)

КЕЙС

ТРЕНИНГОВЫЕ ЦЕНТРЫ (B2B)

Компания	Организация тренингов (продажи)
География	Город
Продукт	Участие в тренинге (покупка билета)
Целевое действие	Запись на тренинг
Кто амбассадор?	Руководитель отдела продаж

Сценарий работы амбассадора:

Кандидат с опытом руководителя отдела продаж выступает амбассадором / агентом, рекомендует бывшему / текущему работодателю отправить отдел продаж на тренинг. Амбассадор получает бонус за каждый тренинг, который посещает привлеченная компания.

СТАТИСТИКА ЗА ПЕРВЫЕ 30 ДНЕЙ

Активных целевых Амбассадоров	86
Лидов от амбассадоров	140
Сделок заключено	19
Конверсия в сделку	14 %
Ср. Чек сделки*	95 000 ₽
Сумма сделок	**1 805 000 ₽**

** Ср. Чек сделки - это сумма за участие всей команды отдела продаж в мероприятии.*

Число сделок было ограничено пропускной способностью отдела продаж. Было принято решение расширить отдел продаж на базе edler.ai

Клиент не давал своего согласия на разглашение информации о компании

Открыть публичные кейсы

• РАЗДЕЛ

ЮРИДИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ

КЕЙС

ЮРИДИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ

Компания	Юридическая компания
География	Город
Продукт	Списание кредитов и долгов, банкротство физ лиц (БФЛ)
Целевое действие	Запись на подбор варианта списания долга
Кто амбассадор?	Менеджер кредитного отдела банка / МФО

Сценарий работы амбассадора:

Сотрудник кредитного отдела в случае отказа в займе предлагает заемщику списать долги, рекомендую конкретную компанию. Амбассадор получает фиксированную сумму за заключенный договор + бонус за накопленное число сделок.

СТАТИСТИКА ЗА ПЕРВЫЕ 30 ДНЕЙ

Активных целевых Амбассадоров	12
Лидов от амбассадоров	121
Сделок заключено	39
Конверсия в сделку	32 %
Ср. Чек сделки	200 000 ₽
Сумма сделок*	**7 800 000 ₽**

** Сумма сделок в БФЛ - это сумма контрактов, но не сумма фактической выручки. Договор с Клиентом заключается на общую сумму, но оплачивается клиентом в рассрочку.*

Клиент не давал своего согласия на разглашение информации о компании

Открыть публичные кейсы

КЕЙС

ЮРИДИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ

Компания	Юридическая компания
География	Онлайн (Россия)
Продукт	Списание кредитов и долгов, банкротство физ лиц (БФЛ)
Целевое действие	Запись на подбор варианта списания долга
Кто амбассадор?	Менеджер кредитного отдела банка / МФО

Сценарий работы амбассадора:

Сотрудник кредитного отдела в случае отказа в займе предлагает заемщику списать долги, рекомендую конкретную компанию. Амбассадор получает фиксированную сумму за заключенный договор + бонус за накопленное число сделок.

СТАТИСТИКА ЗА ПЕРВЫЕ 30 ДНЕЙ

Активных целевых Амбассадоров	45
Лидов от амбассадоров	203
Сделок заключено	48
Конверсия в сделку	24 %
Ср. Чек сделки	200 000 ₽
Сумма сделок*	**9 600 000 ₽**

** Сумма сделок в БФЛ - это сумма контрактов, но не сумма фактической выручки. Договор с Клиентом заключается на общую сумму, но оплачивается клиентом в рассрочку.*

Клиент не давал своего согласия на разглашение информации о компании

Открыть публичные кейсы

КЕЙС

ЮРИДИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ

Компания	Юридическая компания
География	Онлайн (Россия)
Продукт	Списание кредитов и долгов, банкротство физ лиц (БФЛ)
Целевое действие	Запись на подбор варианта списания долга
Кто амбассадор?	Судебный пристав (ФССП)

Сценарий работы амбассадора:

Судебный пристав при получении исполнительного листа звонит заемщику и уточняет, хочет ли он отменить исполнительный лист через юридическую компанию. Амбассадор получает бонус за каждый заключенный договор + бонус за историческое число сделок.

СТАТИСТИКА ЗА ПЕРВЫЕ 30 ДНЕЙ

Активных целевых Амбассадоров	21
Лидов от амбассадоров	188
Сделок заключено	35
Конверсия в сделку	19 %
Ср. Чек сделки	187 500 ₽
Сумма сделок*	**6 562 500 ₽**

** Сумма сделок в БФЛ - это сумма контрактов, но не сумма фактической выручки. Договор с Клиентом заключается на общую сумму, но оплачивается клиентом в рассрочку.*

Клиент не давал своего согласия на разглашение информации о компании

Открыть публичные кейсы

• РАЗДЕЛ

АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ

КЕЙС

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

Компания	Агентство инвестиционной недвижимости
География	Онлайн (Россия)
Продукт	Инвестиционная недвижимость
Целевое действие	Запись на подбор инвестиционной недвижимости
Кто амбассадор?	Сотрудник Privat-Banking

Сценарий работы амбассадора:

Сотрудник банка уточняет у Клиента, рассматривает ли он вариант инвестиционной недвижимости. Если да, то передает контакт в агентство для подбора варианта / отправляет каталог с контактами.

СТАТИСТИКА ЗА ПЕРВЫЕ 30 ДНЕЙ

Активных целевых Амбассадоров	9
Лидов от амбассадоров	14
Сделок заключено	4
Конверсия в сделку	29 %
Ср. Чек сделки	475 000 ₽
Сумма сделок*	**1 900 000 ₽**

** Сумма сделок - это сумма комиссии агентства, а не сумма всей сделки.*

Клиент не давал своего согласия на разглашение информации о компании

Открыть публичные кейсы

КЕЙС

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

Компания	Агентство недвижимости
География	Город
Продукт	Покупка недвижимости от застройщика
Целевое действие	Подбор варианта квартиры
Кто амбассадор?	Агент по недвижимости

Сценарий работы амбассадора:

Агент по недвижимости рекомендует клиентам обратиться за подбором квартиры в другое агентство, которое специализируется на настройках и подборе ипотечных программ + доп. услугах

СТАТИСТИКА ЗА ПЕРВЫЕ 30 ДНЕЙ

Активных целевых Амбассадоров	10
Лидов от амбассадоров	12
Сделок заключено	3
Конверсия в сделку	25 %
Ср. Чек сделки	300 000 ₽
Сумма сделок*	**900 000 ₽**

** Сумма сделок - это сумма комиссии агентства, а не сумма всей сделки.*

Число амбассадоров и сделок было ограничено отсутствием объектов в самом агентстве.

Клиент не давал своего согласия на разглашение информации о компании

Открыть публичные кейсы

• РАЗДЕЛ

B2B ОПТОВЫЕ ПРОДАЖИ / ПРОДАЖИ ОБОРУДОВАНИЯ

КЕЙС

B2B / ОПТОВЫЕ ПРОДАЖИ

Компания	Производитель автомобильных колпаков
География	Онлайн (Россия, СНГ)
Продукт	Оптовая продажа автомобильных колпаков
Целевое действие	Расчет КП / Заказ пробной партии
Кто амбассадор?	Сотрудник снабжения

Сценарий работы амбассадора:

Сотрудник снабжения делает запрос расчет поставки автомобильных колпаков, по сути сам же является ЛПР в компании Клиента.

СТАТИСТИКА ЗА ПЕРВЫЕ 30 ДНЕЙ

Активных целевых Амбассадоров	41
Лидов от амбассадоров	88
Сделок заключено	23
Конверсия в сделку	26 %
Ср. Чек сделки	275 000 ₽
Сумма сделок*	**6 325 000 ₽**

** Сумма сделок - это сумма первых заказанных партий (пробные партии)*

Клиент не давал своего согласия на разглашение информации о компании

Открыть публичные кейсы

КЕЙС

B2B / ОПТОВЫЕ ПРОДАЖИ

Компания	Производитель кофейного оборудования
География	Онлайн (Россия, СНГ)
Продукт	Кофемашины в офис
Целевое действие	Заказ демо-недели
Кто амбассадор?	Ассистент руководителя

Сценарий работы амбассадора:

Личный Ассистент руководителя собирал обратную связь у сотрудников, хотят ли он поставить кофемашину в офис. В случае положительного ответа уточняла у руководителя, можно ли использовать демо-неделю.

СТАТИСТИКА ЗА ПЕРВЫЕ 30 ДНЕЙ

Активных целевых Амбассадоров	72
Лидов от амбассадоров*	77
Сделок заключено	52
Конверсия в сделку	68 %
Ср. Чек сделки	16 200 ₽
Сумма сделок*	**842 400 ₽**

** Особенность в том, что амбассадор имеет только 1 теплый контакт - это ЛПР компании, в которой он сам работает.*

Клиент не давал своего согласия на разглашение информации о компании

Открыть публичные кейсы

• РАЗДЕЛ

СТОМАТОЛОГИЯ / МЕДИЦИНСКИЕ КЛИНИКИ

КЕЙС

СТОМАТОЛОГИЯ

Компания	Стоматологическая клиника
География	Город
Продукт	Виниры
Целевое действие	Запись на прием
Кто амбассадор?	Врач-ортодонт

Особенности:

Воронка показала себя эффективной, но из-за малой выборки амбассадоров было принято решение в качестве амбассадоров использовать кураторов лечения, а не врачей клиники.

СТАТИСТИКА ЗА ПЕРВЫЕ 30 ДНЕЙ

Активных целевых Амбассадоров	6
Лидов от амбассадоров*	4
Сделок заключено	3
Конверсия в сделку	75 %
Ср. Чек сделки	950 000 ₽
Сумма сделок	**2 850 000 ₽**

Воронка показала себя эффективной, но из-за малой выборки амбассадоров было принято решение в качестве амбассадоров использовать кураторов лечения, а не врачей клиники.

Клиент не давал своего согласия на разглашение информации о компании

Открыть публичные кейсы

КЕЙС

СТОМАТОЛОГИЯ

Компания	Стоматологическая клиника
География	Город
Продукт	Виниры
Целевое действие	Запись на прием
Кто амбассадор?	Куратор лечения

Особенности:

Воронка показала себя эффективной, но из-за малой выборки амбассадоров было принято решение в качестве амбассадоров использовать кураторов лечения, а не врачей клиники.

СТАТИСТИКА ЗА ПЕРВЫЕ 30 ДНЕЙ

Активных целевых Амбассадоров	21
Лидов от амбассадоров*	48
Сделок заключено	14
Конверсия в сделку	29 %
Ср. Чек сделки	950 000 ₽
Сумма сделок	**13 300 000 ₽**

Предположительные дополнительные амбассадоры: стилисты, администраторы салонов красоты, имиджмейкер.

Клиент не давал своего согласия на разглашение информации о компании

Открыть публичные кейсы

• РАЗДЕЛ

B2B-УСЛУГИ: МАРКЕТИНГ, ВНЕДРЕНИЕ CRM

КЕЙС

B2B УСЛУГИ

Компания	Маркетинговая компания
География	Россия
Продукт	Система генерации лидов (маркетинговые связки)
Целевое действие	Запись на расчет варианта
Кто амбассадор?	Маркетолог / директор по маркетингу

Сценарий работы амбассадора:

Директор по маркетингу в случае, если видит запрос на профильную генерацию лидов, передает контакт компании для знакомства и расчета. Иногда - лично организует встречу и присутствует на ней.

(!) Также часто директор по маркетингу выступал как представитель заказчика.

СТАТИСТИКА ЗА ПЕРВЫЕ 30 ДНЕЙ

Активных целевых Амбассадоров	86
Лидов от амбассадоров*	532
Сделок заключено	68
Конверсия в сделку	13 %
Ср. Чек сделки	125 000 ₽
Сумма сделок	**8 500 000 ₽**

Предположительные дополнительные амбассадоры: РОПы, Аккаунт-Менеджеры, Личные ассистенты.

Клиент не давал своего согласия на разглашение информации о компании

Открыть публичные кейсы

Edler AI

• ГЛАВА

РАЗВИТИЕ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

Внедрение edler.ai для создания автоворонки подбора кандидатов + автоворонки обучения сотрудников в LMS

КЕЙС

МЕНЕДЖЕРЫ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

Компания	Юридические услуги (БФЛ)
Тип отдела	Онлайн (удаленная работа)
Продукт	Система генерации лидов (маркетинговые связки)
Профиль кандидата	Менеджеры с опытом продаж B2B услуг

Сценарий воронки:

Кандидаты откликаются на вакансию, проходят демонстрацию, записывают часть скриптов для проверки + дают видео ответы. Лучшие кандидаты приглашаются на прохождение программы подготовки. После сдачи Аттестации - допускают до работы с Клиентами. Самые сильные кандидаты приглашаются в штат на постоянную работу.

СТАТИСТИКА ЗА ПЕРВЫЕ 30 ДНЕЙ

Отклики	1422
Прошли демонстрацию и выполнили задания	114
Выбрано кандидатов	32
Сдали Аттестацию и заключили 1 сделку	11
% Результативных сотрудников	34 %
Ср. Чек сделки	200 000 ₽
Выручка от новых сотрудников	**2 200 000 ₽**

(!) Сотрудник нанимается в штат только после успешного заключения первой сделки на указанный чек.

Клиент не давал своего согласия на разглашение информации о компании

Открыть публичные кейсы

КЕЙС

МЕНЕДЖЕРЫ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

Компания	Маркетинговая компания
Тип отдела	Онлайн (удаленная работа)
Продукт	Система генерации лидов (маркетинговые связки)
Профиль кандидата	Менеджеры с опытом продаж B2B услуг

Сценарий воронки:

Кандидаты откликаются на вакансию, проходят демонстрацию, записывают часть скриптов для проверки + дают видео ответы. Лучшие кандидаты приглашаются на прохождение программы подготовки. После сдачи Аттестации - допускают до работы с Клиентами. Самые сильные кандидаты приглашаются в штат на постоянную работу.

СТАТИСТИКА ЗА ПЕРВЫЕ 30 ДНЕЙ

Отклики	988
Прошли демонстрацию и выполнили задания	76
Выбрано кандидатов	32
Сдали Аттестацию и заключили 1 сделку	9
% Результативных сотрудников	28 %
Ср. Чек сделки	125 000 ₽
Выручка от новых сотрудников	**1 125 000 ₽**

(!) Сотрудник нанимается в штат только после успешного заключения первой сделки на указанный чек.

Клиент не давал своего согласия на разглашение информации о компании

Открыть публичные кейсы

КЕЙС

МЕНЕДЖЕРЫ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

Компания	Продажа франшиз
Тип отдела	Онлайн (удаленная работа)
Продукт	Франшиза компании
Профиль кандидата	Менеджеры с опытом продаж B2B услуг / продажа Франшиз

Сценарий воронки:

Кандидаты откликаются на вакансию, проходят демонстрацию, записывают часть скриптов для проверки + дают видео ответы. Лучшие кандидаты приглашаются на прохождение программы подготовки. После сдачи Аттестации - допускают до работы с Клиентами. Самые сильные кандидаты приглашаются в штат на постоянную работу.

СТАТИСТИКА ЗА ПЕРВЫЕ 30 ДНЕЙ

Отклики	1115
Прошли демонстрацию и выполнили задания	83
Выбрано кандидатов	19
Сдали Аттестацию и заключили 1 сделку	6
% Результативных сотрудников	32 %
Ср. Чек сделки	350 000 ₽
Выручка от новых сотрудников	**2 100 000 ₽**

(!) Сотрудник нанимается в штат только после успешного заключения первой сделки на указанный чек.

Клиент не давал своего согласия на разглашение информации о компании

Открыть публичные кейсы

КЕЙС

МЕНЕДЖЕРЫ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

Компания	Стоматология
Тип отдела	Локальный офис
Продукт	Виниры / комплексный план лечения
Профиль кандидата	Менеджер с опытом продаж медицинских услуг / услуг для здоровья

Сценарий воронки:

Кандидаты откликаются на вакансию, проходят демонстрацию, записывают часть скриптов для проверки + дают видео ответы. Лучшие кандидаты приглашаются на прохождение программы подготовки. После сдачи Аттестации - допускают до работы с Клиентами. Самые сильные кандидаты приглашаются в штат на постоянную работу.

СТАТИСТИКА ЗА ПЕРВЫЕ 30 ДНЕЙ

Отклики	457
Прошли демонстрацию и выполнили задания	27
Выбрано кандидатов	21
Сдали Аттестацию и заключили 1 сделку	6
% Результативных сотрудников	29 %
Ср. Чек сделки	950 000 ₽
Выручка от новых сотрудников	**5 700 000 ₽**

(!) Сотрудник нанимается в штат только после успешного заключения первой сделки на указанный чек.

Клиент не давал своего согласия на разглашение информации о компании

Открыть публичные кейсы