

Sidbis.com – умная
платформа контроля
качества коммуникаций
отдела продаж и контакт-
центров

Идея

Мы не контролируем то, что не измеряем.

**Регулярный и беспристрастный контроль (100%)
коммуникаций - гарантировано улучшает ...**

- Уменьшается отток клиентов - увеличивается LTV
- Больше правильно квалифицированных лидов - больше сделок в работе.
- Растет база возражений и правильных ответов
- Увеличивается средний чек за счет кросс продаж.
- Рост конверсии в продажу за счет обработки всех возражений клиента.
- Регулярное выполнение плана продаж
- Ускоряется адаптация и ввод в должность новых сотрудников
- Больше довольных клиентов - больше выручка

Проблемы

РОПы

Не понимают причины оттока клиентов.

Получают негатив от клиентов

Не понимают как выполнить план продаж

Маркетологи

Страдают от качества обработки лидов и отсутствия обратной связи.

Руководители

Выкидывают деньги на обучения в отделах и не знают как сотрудники применяют эти знания в работе.

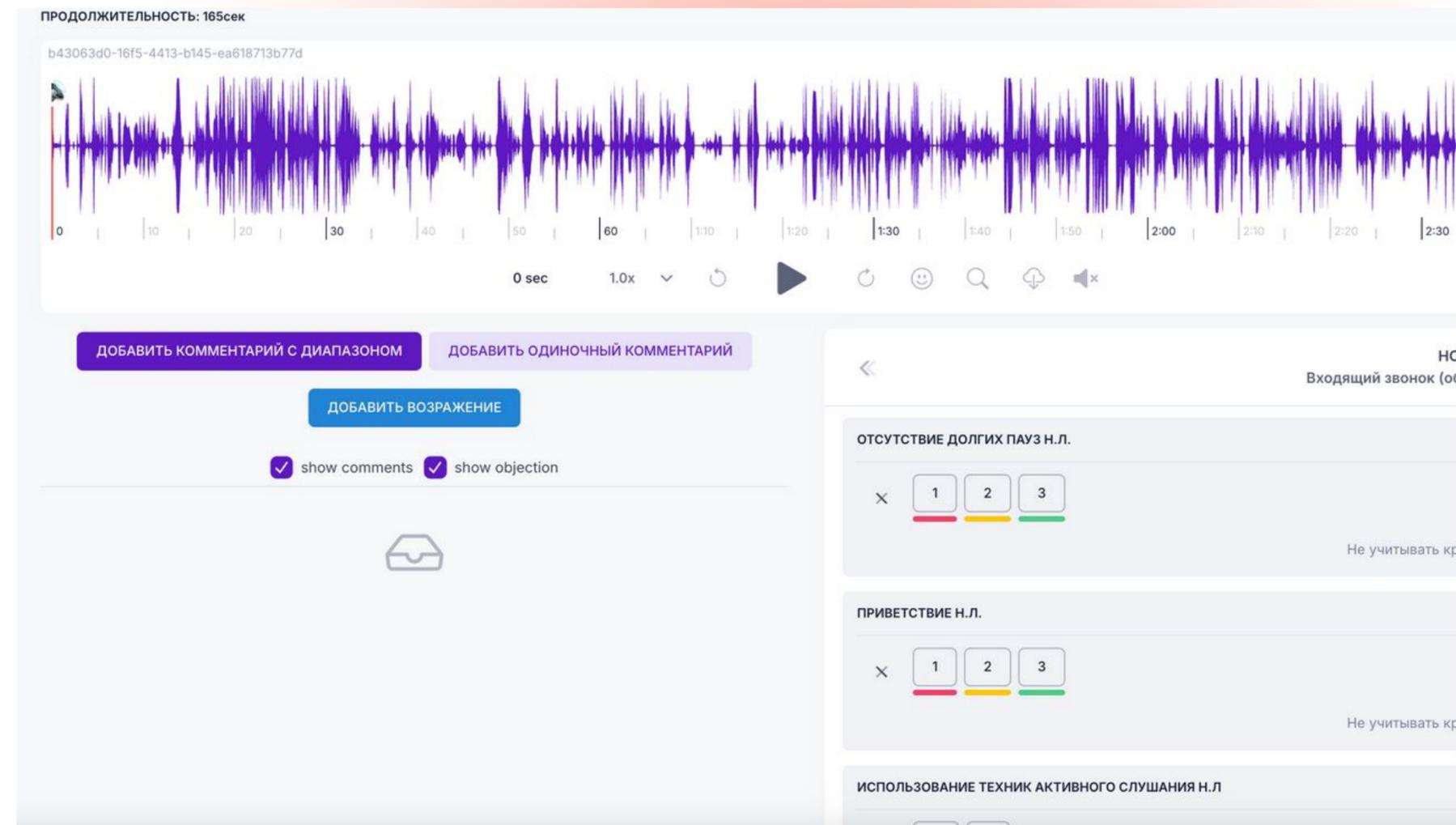
В конце 2023 года начали разработку

Sidbis.com

На текущий момент есть
рабочая платформа для
ручного контроля
качества.

Ведется разработка по
автоматизации работы
платформы с помощью ИИ

Есть действующие клиенты
на платформе, которые





Почему мы?

Потому что у нас
действующий бизнес по
построению отделов продаж
и контролю качества

С 2016 года занимались внедрением CRM-
систем и IP-телефонии для отделов продаж.

С 2021 года комплексно строим отделы
продаж.

Сравнение конкурентов

| Компании | Лицензирование | Свои настройки | Типы коммуникаций | Ручная оценка |
|--------------------------|--|----------------|---|---------------|
| Sidbis | 2 Варианта* | Да | Звонки, чаты, видеовстречи, личные встречи, e-mail. | Да |
| Qolio | За пользователя + Минута оценки ИИ | Да | Чаты, звонки, e-mail | Да |
| Sanq (Эврика 360) | Только минуты оценки ИИ | Частично | Только звонки | Нет |

РЫНОК

Все компании с отделами продаж, контакт-центрами или службой поддержки, у которых есть базовые инструменты автоматизации - CRM, IP-АТС, система учета тикетов.

Регион

В первую очередь страны СНГ и компании обслуживающие русскоязычных клиентов во всем мире!

Цифры

По данным Битрикс24 Беларусь более 21 000 компаний используют Битрикс24 только в Беларуси. Всего 425 000 юр лиц

В мире более 15 000 000 компаний пользуются Битрикс24.

Мы будем зарабатывать!

Вариант 1

Лицензии на одного
пользователя

Каждый пользователь на платформе
будет стоить от **5 usd** в месяц.

+ Оплата за

использование ИИ

Тарификация за минуту оцененного
разговора. Тариф в процессе расчета

Вариант 2

Аутсорсинговый
контроль качества

Создаем для клиента на базе нашего
сервиса полностью аутсорсинговый
ОКК - зарабатываем и на услугах и на
лицензиях.

Прогресс в Инкубаторе.

- 1 Хватит разрабатывать - нужно продавать)))
- 2 Работаем над маркетингом и упаковкой
- 3 Причесали проект для работы в Беларуси в соответствии с Законом о защите персональных данных
- 4 Получили новых клиентов в ходе выполнения домашних заданий.
- 5 Заключение договор на разработку кастомной системы оценки коммуникаций через ИИ (будем использовать результаты в своем продукте) - Выполнено!

Команда Sidbis.com

Андрей Шестопалов

CEO, Руководитель проекта, бизнес-аналитик

Ольга Шестопалова

Тренер по продажам, построение отделов продаж, методология Sidbis

Денис Стрельцов

Full Stack Разработчик, архитектура Saas

Спасибо
организаторам
и
менторам!