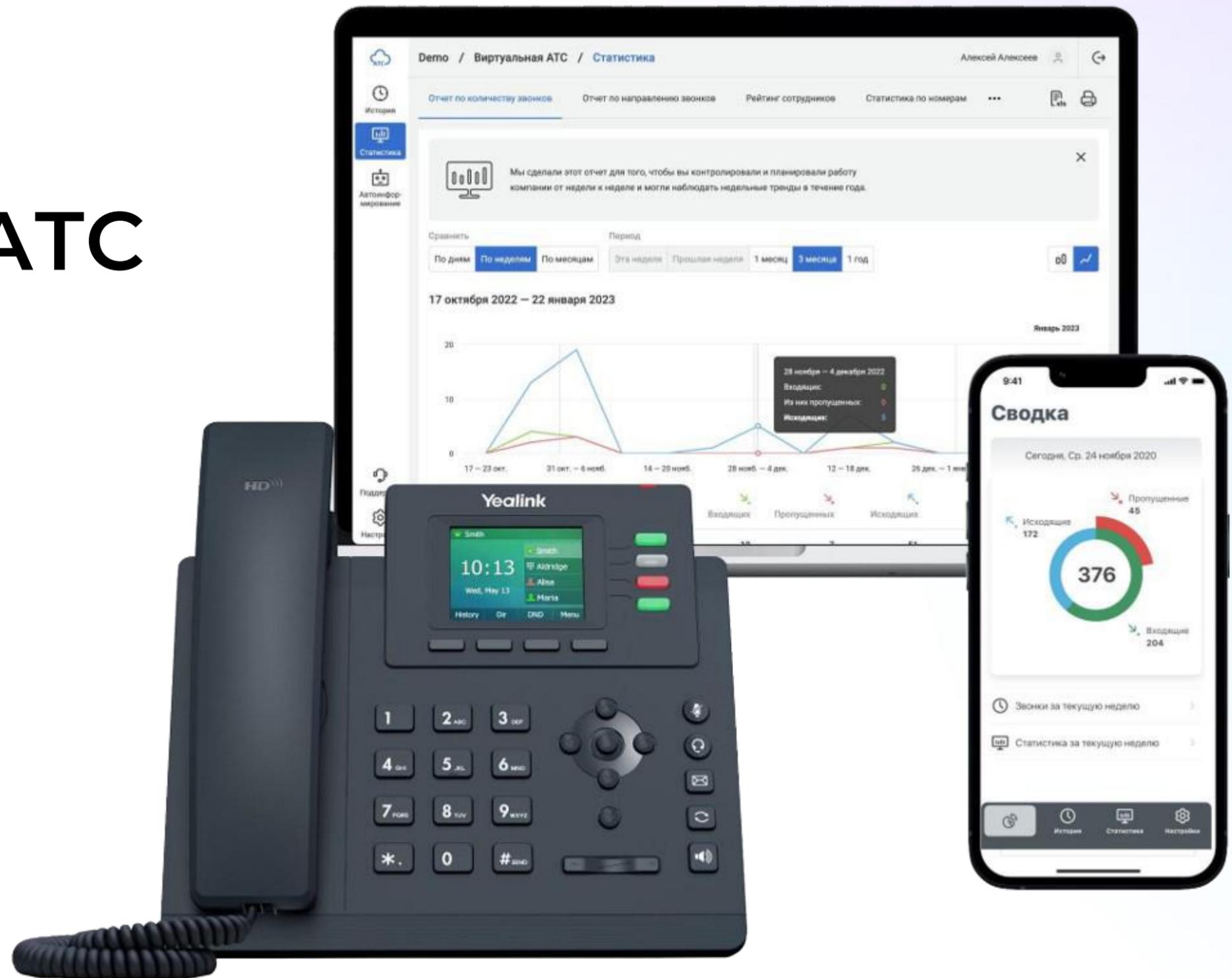


# Виртуальная АТС



# Что не так с вашей телефонией сейчас?



**Клиент звонит** в вашу компанию и хочет заказать товар или услугу. **Как его можно потерять?**



**Клиент звонит и слышит «Занято» или «Оставайтесь на линии»**

Ваш сотрудник разговаривает с клиентом, в это время поступает второй звонок. Даже если рядом сидит свободный сотрудник, ответить на этот звонок он не сможет.



**Номер не сохранился и клиенту никто быстро не перезвонил**

Если вы используете проводной телефон, то, скорее всего, вы даже не узнаете о том, что кто-то звонил пока вы разговаривали, и не сможете перезвонить.



**Клиент дозвонился на номер, но ему никто не ответил**

Менеджер мог отойти от рабочего места, мог быть в пути или на встрече, у него просто мог разрядиться телефон. Множество звонков остаются без ответа.

По статистике, в России **50% звонков** в компании остаются **неответченными**.  
Эти звонки – **потерянные деньги** вашей компании.

**У нас есть способ это исправить.**

# Как Виртуальная АТС обрабатывает звонки

Виртуальная АТС это **сервис**, который позволит обработать **каждый звонок**.

Подключите сервис и добавьте в него свои городские и мобильные номера.

После этого звонок клиента будет попадать в Виртуальную АТС, сохраняться и направляться тому сотруднику, который сейчас свободен и может ответить.



# Что я получу, включив сервис?

Приобретая услугу Виртуальная АТС, у вас появятся:



## Многоканальность

Вы сможете обрабатывать одновременно несколько звонков на номер. Ситуация, когда клиент слышит «занято», больше невозможна



## Голосовое приветствие

Позвонив на номер, клиент сможет слушать не гудки, а приветствие. На фоне конкурентов ваша компания будет выглядеть серьезнее, вам будут доверять и оплачивать именно ваши счета.



## Распределение звонков по сотрудникам

Система будет отправлять звонки тому сотруднику, который свободен и может ответить, одному или всем сразу



## Переадресация на мобильный

Если сотрудник отойдет от настольного телефона, звонок переведется ему на мобильный. Каждый звонок должен быть отвечен!



## Возможность сохранить и подключить старый номер

Если вы используете номер другого оператора и не хотите его менять – вы можете добавить его в Виртуальную АТС и обрабатывать звонки и на этот номер тоже!



## Уведомление о пропущенном звонке

Если сотрудник пропустит звонок, он сразу увидит кому нужно перезвонить, руководитель тоже сможет контролировать: перезвонил сотрудник или нет

# Виртуальная АТС

## Мобильное приложение

Контролируйте ваших сотрудников удаленно. История, статистика, записи звонков, а также возможность менять настройки Виртуальной АТС - все это в вашем смартфоне.

### Сводка ключевых показателей

Входящие, исходящие и непринятые звонки с детализацией по сотрудникам.

### История звонков

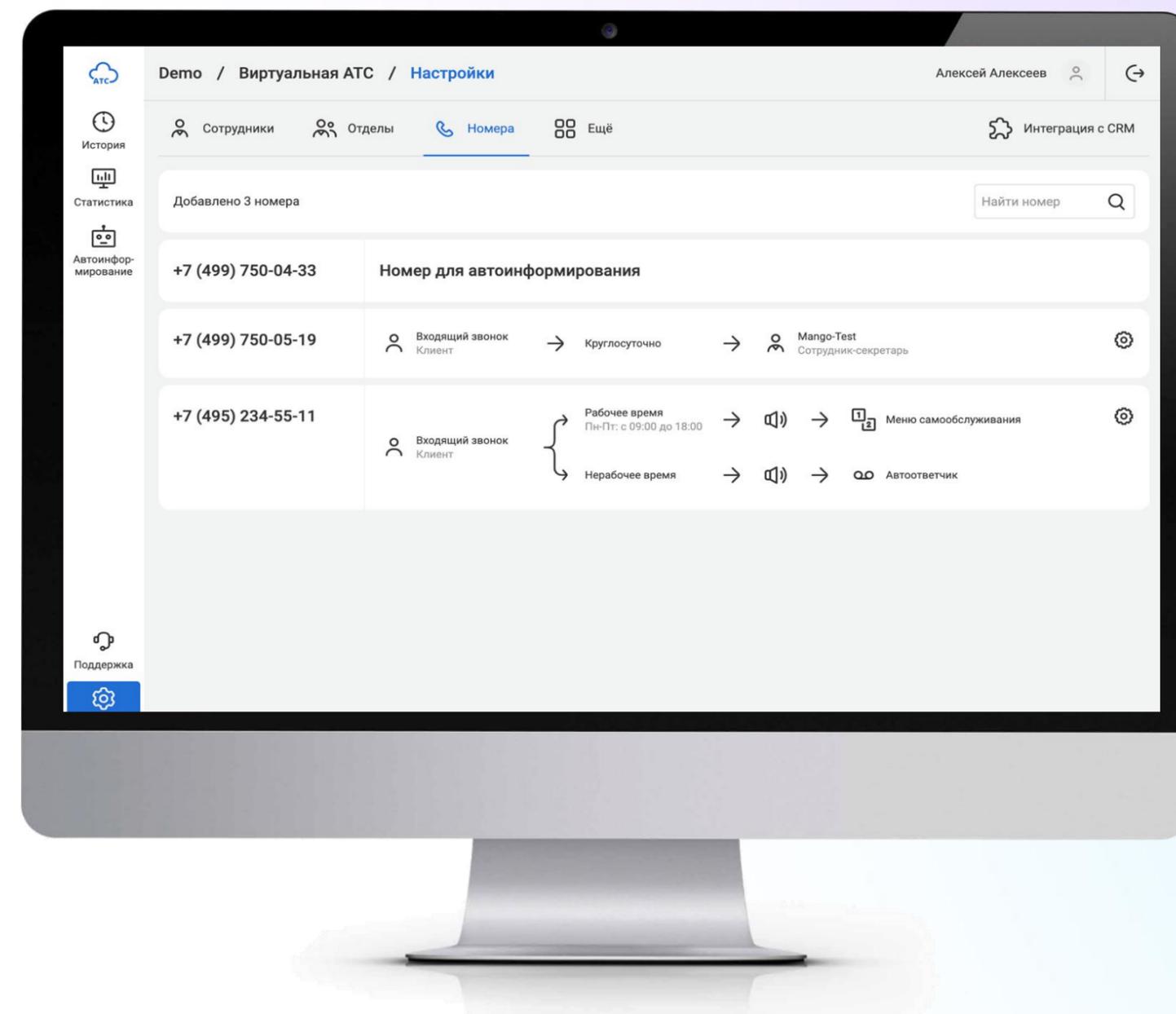
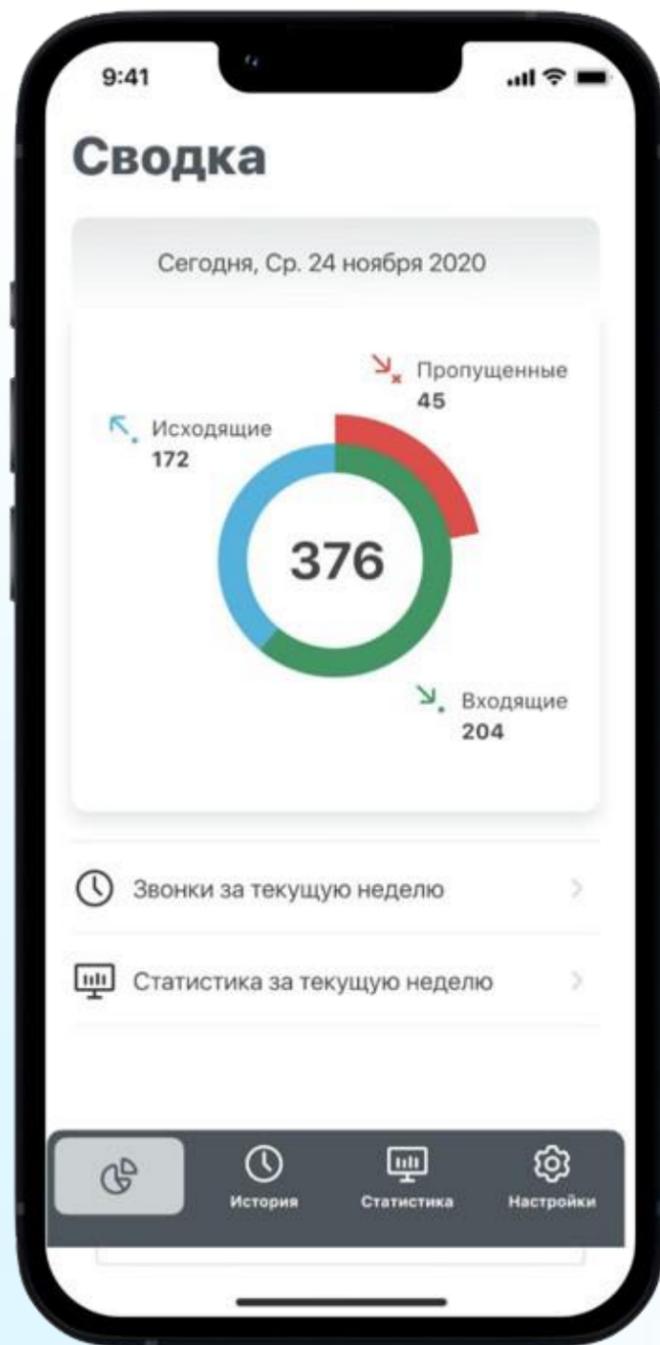
История с детальной статистикой и возможностью прослушать разговор. Можно фильтровать по типу, сотруднику, клиенту и дате звонка.

### Детализированная статистика

Графическое отображение статистики по всем звонкам и каждому сотруднику. Онлайн анализ показателей – оцените эффективность работы сотрудника за пару кликов.

### Настройка логики

Изменяйте логику распределения звонков по сотрудникам и отделам, устанавливайте переадресацию, редактируйте данные и многое другое.



## Простой и удобный личный кабинет

У вас появится собственная страница вашей Виртуальной АТС с простым и удобным интерфейсом, настроить которую не сложнее страницы ВКонтакте.

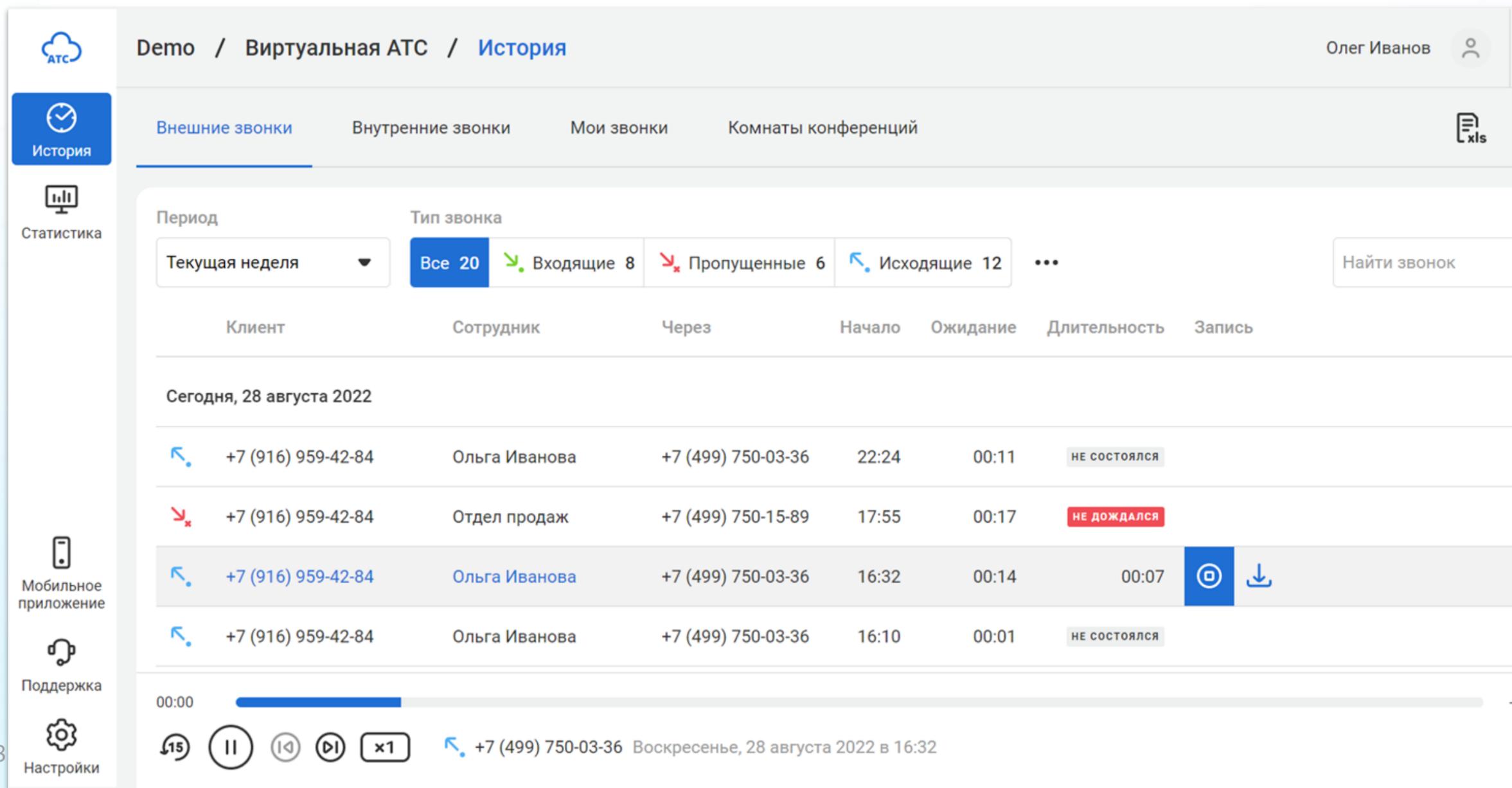
# История и запись звонков сотрудников

Хранение разговоров с возможностью скачать запись или прослушать из браузера

Фильтрация записей по дате, времени, сотруднику, клиенту. Возможность сразу видеть количество пропущенных вызовов

Выгрузка отчета по звонкам в Excel

Прослушивание звонков в мобильном приложении с возможностью поделиться записью звонка в мессенджере.



Демо / Виртуальная АТС / История Олег Иванов

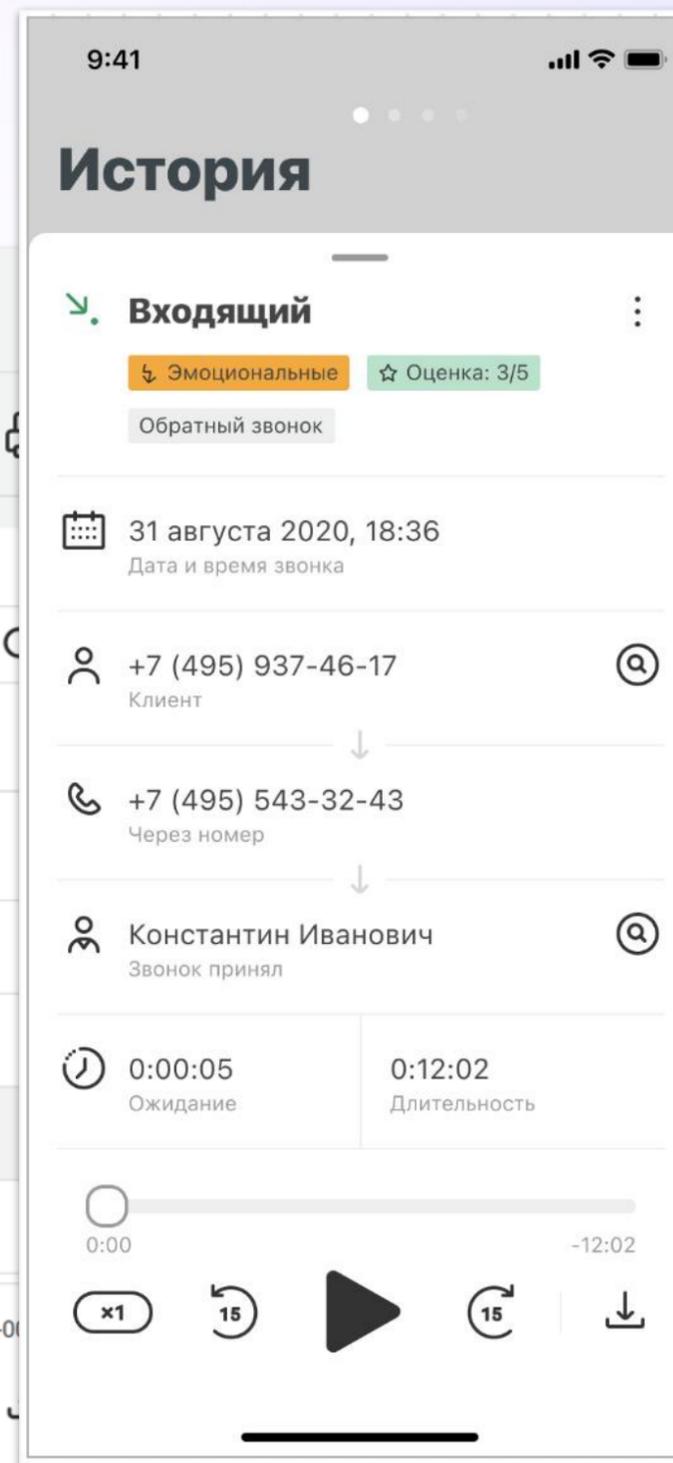
Внешние звонки | Внутренние звонки | Мои звонки | Комнаты конференций

Период: Текущая неделя

Тип звонка: Все 20 (Входящие 8, Пропущенные 6, Исходящие 12)

Клиент	Сотрудник	Через	Начало	Ожидание	Длительность	Запись
Сегодня, 28 августа 2022						
+7 (916) 959-42-84	Ольга Иванова	+7 (499) 750-03-36	22:24	00:11	НЕ СОСТОЯЛСЯ	
+7 (916) 959-42-84	Отдел продаж	+7 (499) 750-15-89	17:55	00:17	НЕ ДОЖДАЛСЯ	
+7 (916) 959-42-84	Ольга Иванова	+7 (499) 750-03-36	16:32	00:14	00:07	 
+7 (916) 959-42-84	Ольга Иванова	+7 (499) 750-03-36	16:10	00:01	НЕ СОСТОЯЛСЯ	

00:00      +7 (499) 750-03-36 Воскресенье, 28 августа 2022 в 16:32



9:41

## История

Входящий

Эмоциональные Оценка: 3/5

Обратный звонок

31 августа 2020, 18:36  
Дата и время звонка

+7 (495) 937-46-17  
Клиент

+7 (495) 543-32-43  
Через номер

Константин Иванович  
Звонок принял

0:00:05 Ожидание | 0:12:02 Длительность

0:00  -12:02

x1 15 15 

# Аналитика звонков

## Статистика по звонкам

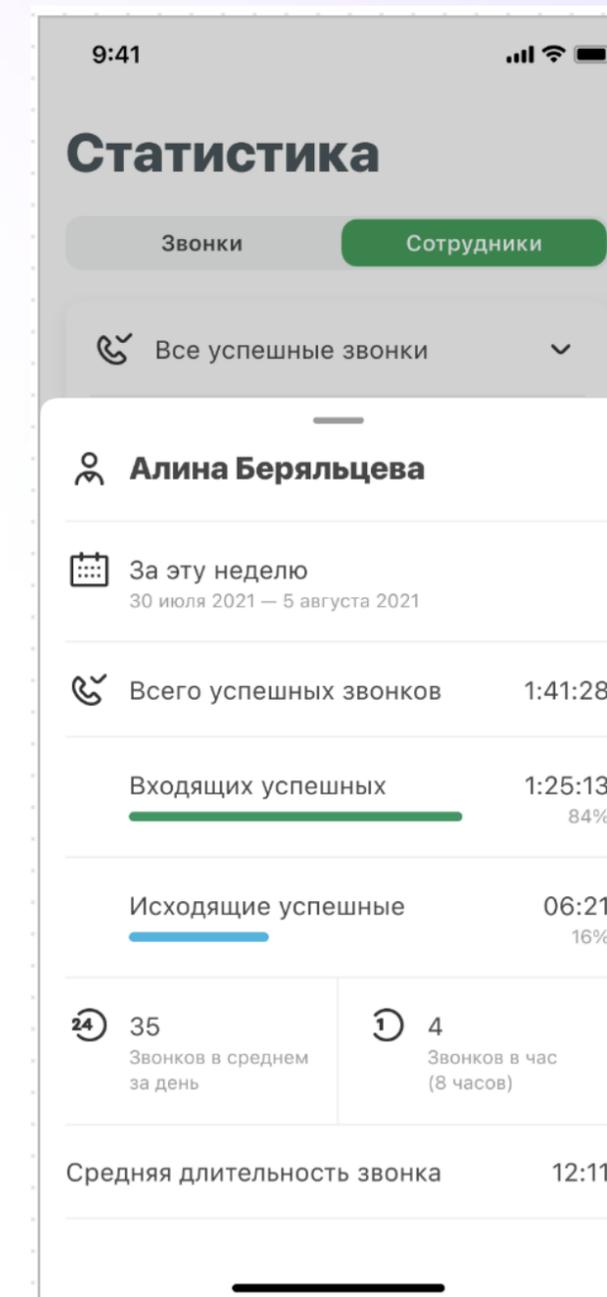
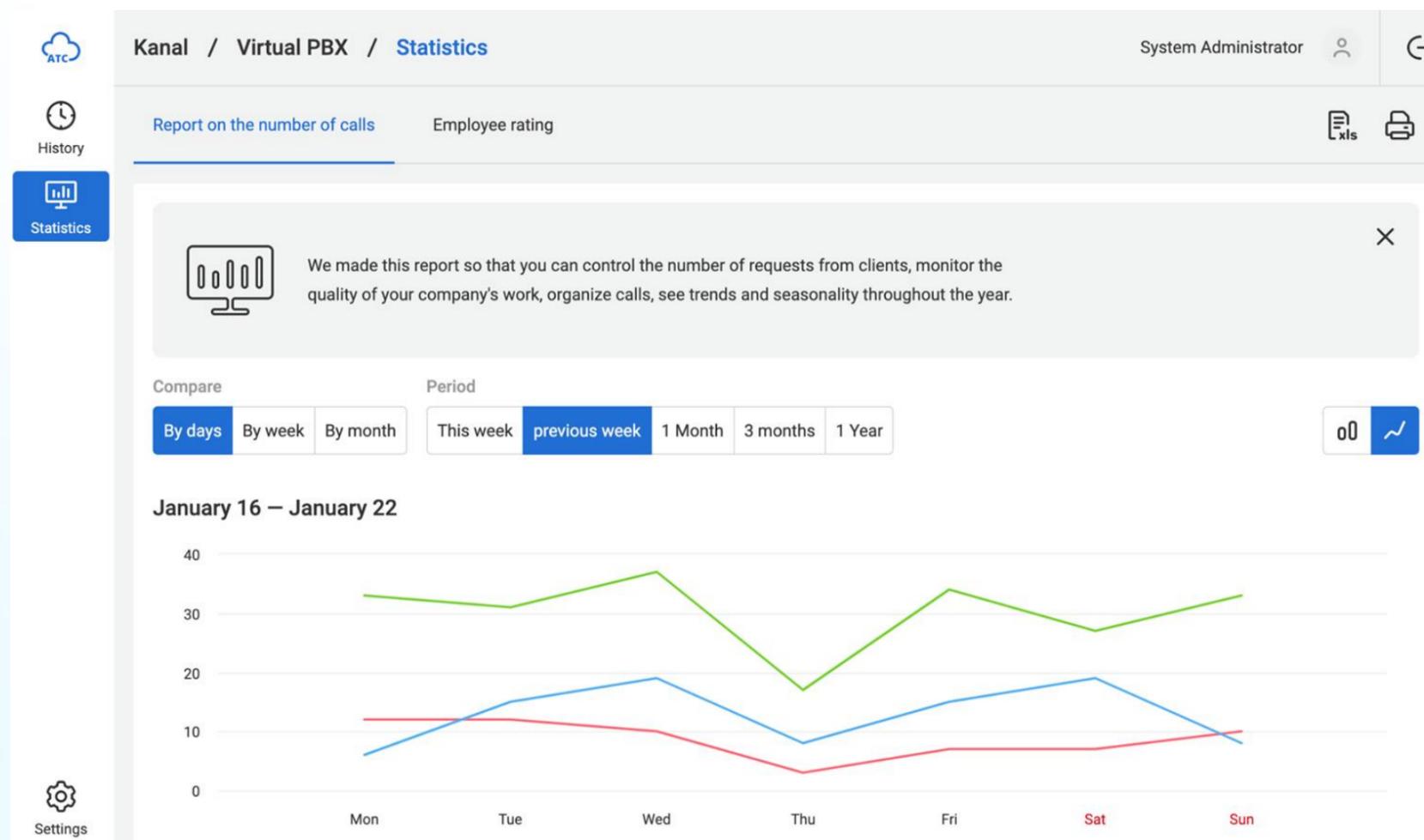


Следите за динамикой звонков в компанию, оперативно реагируйте на любые изменения. Выгружайте отчеты по звонкам в Excel

## Статистика по сотрудникам



Контролируйте качество работы каждого отдельного сотрудника, и сравнивайте ее с данными по другим сотрудникам.



# А что еще полезного для бизнеса там есть?

**Возможность подключить настольные и мобильные телефоны**  
Подключите каждому сотруднику настольный и мобильный телефон, чтобы всегда быть на связи.

**Виджет обратного звонка с сайта**  
Принимайте заявки на перезвон от ваших клиентов на вашем сайте.

**SMS-визитки и SMS-извинения за пропущенный звонок**  
Вы сможете повысить доверие к компании, используя SMS-визитки и извинения за пропущенные звонки: клиенты сохранят ваши контакты и дождутся вашего звонка.

**Уведомление о нерабочем времени**  
Сообщайте клиенту о том, что сейчас не работаете, но сохранили его телефон и перезванивайте после начала работы.

**Оценка качества обслуживания**  
Сэкономьте до 80% времени на анализ звонков. Вы сможете быстрее решать конфликтные ситуации с клиентами, эффективнее обучать и повышать профессионализм ваших сотрудников.

**Автоинформирование**  
Добавляйте списки контактов для автоматического обзвона и информирования клиентов. Получайте отчет по результатам автоматического обзвона.

**Фирменный коммуникатор**  
Принимайте и совершайте звонки прямо на вашем компьютере. Получите доступ к истории звонков и статусам ваших коллег прямо в фирменном коммуникаторе.

**Комнаты конференций**  
Собирайте сотрудников в конференции самым простым и удобным способом.

**Заказ обратного звонка из очереди**  
Предложите клиенту заказать звонок из очереди, если все сотрудники заняты. ВАС сама соединит клиента и менеджера, как только он освободится.

# Интеграция с CRM

Интегрируйте **Виртуальную АТС** в корпоративные системы при помощи REST API или воспользуйтесь легкой интеграцией с CRM:

**Отображение имени клиента и его компании** на экране  
Ваш сотрудник еще не снял трубку, а уже знает с кем будет разговаривать и может обратиться к клиенту по имени, что увеличивает доверие и повышает лояльность.

**Автоматическое создание карточки клиента в CRM**  
При входящем звонке, система сама создаст новый контакт, клиента или сделку. Это еще больше автоматизирует работу менеджера и повышает его эффективность.

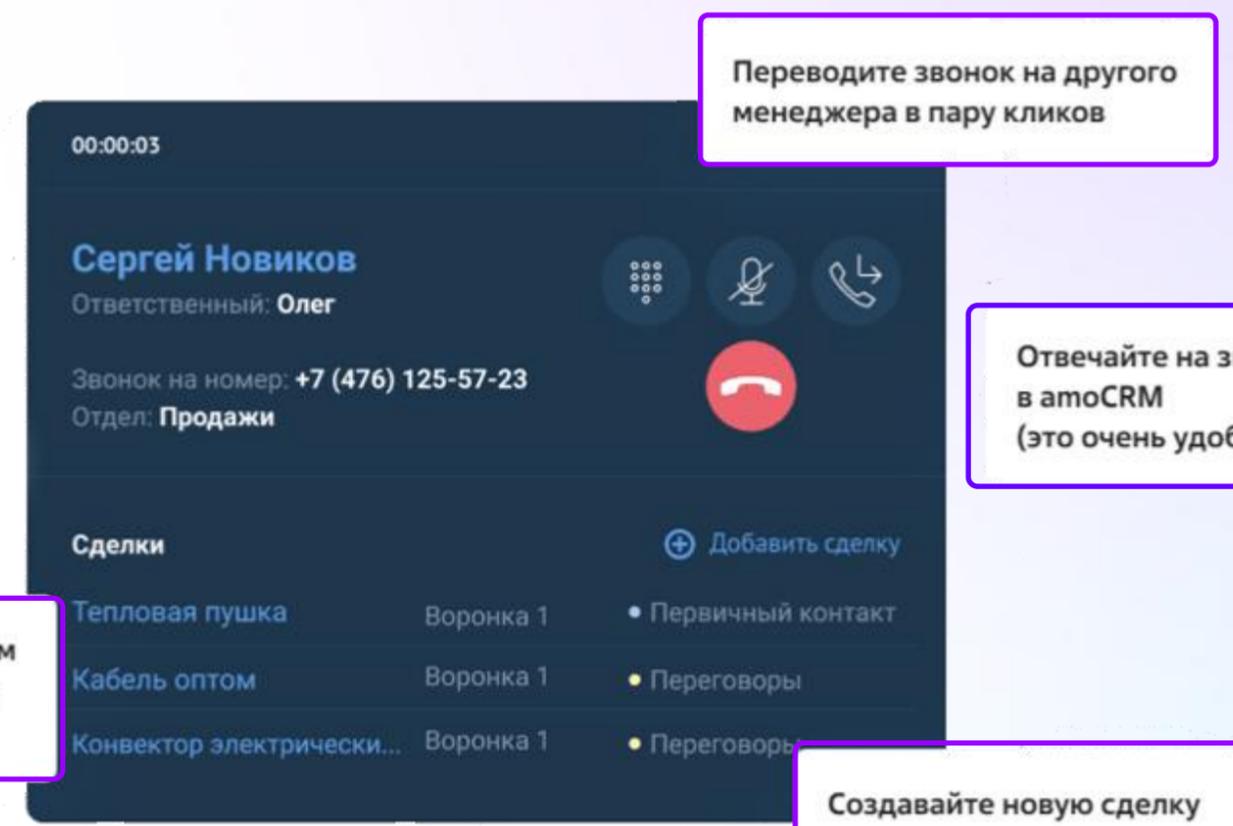
**Автоматическое соединение с ответственным менеджером**  
Система автоматически соединит клиента с ответственным менеджером, или с руководителем отдела продаж, если звонит VIP клиент

**Запись всех разговоров в карточке клиента**  
При включенной опции записи и хранения разговоров вы сможете прослушать все записи разговоров с клиентом в его карточке в CRM

**Автоматический набор клиента кликом на номер**  
Сотруднику достаточно кликнуть на номер телефона клиента – телефон сам наберет номер и сделает вызов. Кнопки можно больше не нажимать!

Смотрите, кто вам звонит

... И какие сделки с этим клиентом уже созданы в amoCRM



Переводите звонок на другого менеджера в пару кликов

Отвечайте на звонки в amoCRM (это очень удобно!)

Создавайте новую сделку прямо во время разговора

Виджет amoCRM

Официальные интеграции с самыми популярными CRM-системами:



# Цена и тестовый период



	Микро	Бизнес	Компания
Включено рабочих мест	5	15	30
Абонентская плата	1500	4000	7000
Абонентская плата за одно дополнительное рабочее место	270	250	230
Запись звонков, срок хранения 12 месяцев, за одного пользователя	150	150	150
Интеграция с CRM, абонентская плата	1000	1000	1000
Речевая аналитика, за 500 минут	1000	1000	1000
Эффективные продажи	1000	1000	1000
Колл-центр	1000	1000	1000
Тестовый период	7 дней	7 дней	7 дней

Сравните с тем, сколько сможет принести вашей компании даже **один сохраненный звонок!**

Подключиться **+7 (812) 244-244-4**  
или написать нам **sale@unitelecom.net**