

AI AUTOMATION CASE STUDY

Контроль якості Sales відділу

Замовник:
NML Digital



Гео:
Україна



Опис проєкту

Маркетингова агенція Nml Digital отримує багато вхідних звернень щодня. Менеджери проводять у середньому 15-20 зідвонів з лідами за робочий день телефоном та через Google meet

Проблема

Head Of Sales мав змогу перевіряти лише частину дзвінків (вибірково). Оцінювання не було системним: різні менеджери отримували фідбек нерегулярно. Помилки в комунікації виявлялися із запізненням, що знижувало конверсію у продаж.



АІ РІШЕННЯ

03

Відстеження нових вхідних записів дзвінків на Google drive.

Модуль OpenAi робить автоматичну транскрибацію аудіо в текст.

Аі асистент отримує текст у форматі діалогу 2 людей для оцінювання.



Аі асистент оцінює дзвінок за внутрішньою системою та формує саммарі з оцінкою.

Генерує структурований звіт з балами, зауваженнями та рекомендаціями.

Надсилає звіт у Telegram менеджеру та керівнику відділу продажів.



04

Ефект від автоматизації

КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ

01

Якість дзвінків зросла →
підвищення конверсії
в продаж 10%

02

100% дзвінків проходять
оцінку, а не вибіркові

03

Сформовано базу знань
для навчання нових sales
менеджерів

04

Менеджери отримують
регулярний фідбек і швидко
виправляють помилки

05

Економія до 5 годин
робочого часу head of
sales щотижня

Почніть **впровадження AI** у бізнес вже сьогодні

AI-автоматизація — це інструмент зростання у 2026 році.
Запишіться на безкоштовну консультацію — покажу,
як підвищити ефективність саме для вашого бізнесу.

+380 99 309 74 10

Max2000kuhl@gmail.com

Telegram: @max_kuhlenko

