



Чек-лист и калькулятор: оценка холодной базы за один день

Проверьте контакты до обзвона, посчитайте ожидаемое число лидов и узнайте, окупится ли база.

Кому подойдёт: руководителям отделов продаж и колл-центров, маркетологам и тем, кто покупает или собирает базу для холодного обзвона.

Как пользоваться: пройдите блоки чек-листа по порядку, проведите пилотный проект и внесите результаты в калькулятор.

ЧАСТЬ 1

Чек-лист

Блок 1. Очистка базы

- ☐ Удалены дубли по номеру телефона
- ☐ Оставлен один контакт на компанию (тот, кто принимает решение)
- ☐ Удалены пустые строки и номера в неверном формате
- ☐ Исключены действующие клиенты и открытые сделки из CRM
- ☐ Исключён стоп-лист (отказы от звонков)
- ☐ Рассчитан размер чистой базы

Блок 2. Проверка номеров

- ☐ Номера проверены на активность, неактивные удалены
- ☐ Для региональных контактов определены часовые пояса
- ☐ Подключена маркировка исходящих звонков
- ☐ Пилот пройдёт в те же часы, что и основной обзвон

Блок 3. Сверка с портретом клиента

- ☐ Выбраны около 100 случайных строк
- ☐ Для каждой проверены отрасль, размер компании, регион и должность
- ☐ Посчитана доля подходящих строк: подходящие ÷ 100
- ☐ Отмечено, какая часть контактов личные номера, какая общие

**Блок 4. Пилот**

- ☐ Из чистой базы случайно отобрано несколько сотен контактов
- ☐ Скрипт и состав операторов (или робот) такие же, как в основном обзвоне
- ☐ Заведены единые статусы звонков (см. часть 2)
- ☐ Результат сохранён по каждому контакту

Блок 5. Прогноз

- ☐ По пилоту рассчитаны контактность, доля нужных людей и заинтересованность
- ☐ Конверсия лида в сделку взята из истории отдела
- ☐ Рассчитаны прогноз лидов, стоимость лида по пилоту и допустимая стоимость лида (часть 3)
- ☐ Решение принято по правилам из части 4

ЧАСТЬ 2**Лист пилотного обзвона****Статусы звонка**

№	Статус (один на контакт)	Сколько контактов
1	Ответил человек	_____
2	Автоответчик	_____
3	Нет ответа или сброс	_____
4	Не тот человек	_____
5	Отказ	_____
6	Заинтересован (встреча, коммерческое предложение, демо)	_____

**Показатели пилота**

Показатель	Значение	Как считать	Результат
Набрано контактов	_____	—	
Ответили люди	_____	Контактность = ответили ÷ набрано	_____
Среди ответивших нужные люди	_____	Доля нужных людей = нужные ÷ ответили	_____
Среди нужных заинтересованы	_____	Заинтересованность = заинтересованные ÷ нужные	_____
Автоответчики	_____	Доля автоответчиков = автоответчики ÷ набрано	_____
Затраты и итог пилота			
Затраты на пилот, ₽ (связь, операторы, стоимость обзвоненной части базы)			_____
Лидов на пилоте			_____

ЧАСТЬ 3**Калькулятор****Размер базы**

Строк в исходной базе	_____
– Дубли и повторы компаний	_____
– Невалидные и неактивные номера	_____
– Клиенты из CRM и стоп-лист	_____
Чистая база = исходная – дубли – невалидные – клиенты и стоп-лист	_____

Данные отдела

Конверсия лида в сделку (из истории отдела)	_____
Средний чек, ₽	_____
Маржа	_____



Формулы

Прогноз лидов по всей базе

= чистая база × контактность × доля нужных людей × заинтересованность

Стоимость лида по пилоту

= затраты на пилот ÷ лиды на пилоте

Допустимая стоимость лида

= средний чек × конверсия лида в сделку × маржа

Результат

Прогноз лидов

Стоимость лида по пилоту, ₽

Допустимая стоимость лида, ₽

ЧАСТЬ 4

Решение

☐ Звонить по всей базе

Стоимость лида по пилоту заметно ниже допустимой.

☐ Доработать базу

Стоимость лида близка к допустимой. Почистите базу, поправьте скрипт и повторите пилот на новой выборке.

☐ Отказаться или пересмотреть условия

Стоимость лида выше допустимой. Обсудите с поставщиком замену или скидку либо подберите другую базу.

Что дальше

Зарегистрируйтесь и проведите пилот в проекте Скорозвона: создайте проект, загрузите случайную выборку из чистой базы и запустите обзвон в предиктивном режиме. Он отделит ответы людей от автоответчиков и гудков, а долю живых ответов и долю автоответчиков вы увидите в статистике проекта.