

Не звоните вслепую

Scout Argument превращает ИИИ компании в готовый контекст, аргументы и сценарий разговора за несколько минут до звонка.

AI-копилот для B2B-продаж



Сегодня: от боли к живой демонстрации

За 25–30 минут покажем, где теряется эффективность холодных B2B-звонков и как Scout Argument помогает подготовить первый контакт

1

Боль

Почему звонки часто уходят в “пришлите на почту”

2

Проблема инструментов

CRM и базы данных дают куски, но не готовый сценарий

3

Как работает Scout

ИНН → контекст → аргументы → вопросы

4

Живое демо

Покажем подготовку на реальном сценарии

5

Тарифы и доступ

Как попробовать сервис на своей базе

Главная цель вебинара — не «рассказать про ИИ», а показать, как быстро получить применимый аргумент для звонка.

Холодный звонок часто проваливается ещё до звонка

Менеджер выходит на контакт без достаточного контекста: кому звонить, с чем заходить и чем аргументировать ценность

Типичный путь менеджера перед звонком

- 1 Ищет сайт компании
- 2 Проверяет новости
- 3 Смотрит финансы/масштаб
- 4 Думает, что предложить
- 5 Пишет первую фразу

Что происходит в реальности

- времени мало
- данные разбросаны
- предложение формируется “на глаз”
- первый контакт не попадает в боль
- клиент отвечает: “пришлите на почту”

Итог: менеджер занят, но не готов.

Проверьте свою команду

4 вопроса перед тем, как смотреть демо

- 1 Сколько времени менеджер тратит на подготовку к одному звонку?
- 2 Есть ли единый стандарт подготовки перед первым касанием?
- 3 Что чаще слышит продавец: интерес или “пришлите на почту”?
- 4 Кто контролирует, с каким аргументом менеджер выходит к клиенту?

Напишите ответ в чат — это поможет выбрать сценарий для демо.

Инструментов много — готового сценария всё равно нет

CRM, базы данных и нейросети полезны, но чаще закрывают отдельные части задачи подготовки

CRM

✓ история сделок, задачи, коммуникации

× не собирает внешний контекст под конкретный звонок

Базы данных

✓ реквизиты, финансы, проверки контрагента

× дают сведения, но не превращают их в аргумент

Нейросети

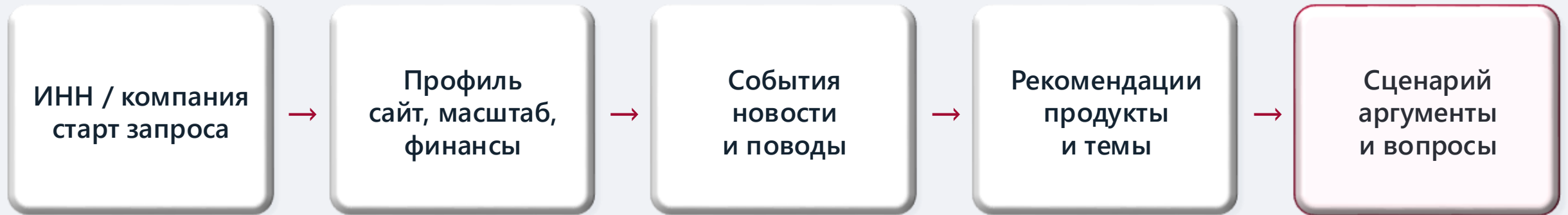
✓ помогают написать текст, вопросы и идеи

× требуют ручного ввода контекста и проверки

Scout Argument собирает эти части в один результат: кому звонить, что предложить и как аргументировать.

Scout Argument: ИИН → готовая подготовка к звонку

Сервис превращает разрозненные данные о компании в практический сценарий для менеджера



Результат для менеджера:
не справка, а рабочий материал для первого касания.

Менеджер выходит на звонок с понятным аргументом

Вместо пустого экрана — краткая карточка клиента и подсказки для разговора

До

- поиск в нескольких источниках
- неполный контекст
- нет понятного повода
- сложно выбрать продукт
- первая фраза рождается на ходу

После

- краткое досье по компании
- события и новости
- возможные боли
- релевантные предложения
- вопросы и аргументы для звонка

Ключевая ценность: сократить путь от «я не знаю, с чем звонить» до «у меня есть понятная гипотеза разговора»

Ценность не только для менеджера, но и для руководителя продаж

Scout Argument помогает стандартизировать подготовку команды и быстрее проверять качество первого касания

Для менеджера

- меньше ручного поиска
- больше уверенности перед звонком
- понятнее, что сказать в начале
- проще отработать возражения

Для руководителя

- единый стандарт подготовки
- быстрее онбординг новых продавцов
- контроль качества первого касания
- база гипотез для обучения команды

Переходим в живую демонстрацию

Покажем не «возможности в вакууме», а реальный сценарий подготовки к B2B-звонку

1. Ввод компании / ИНН
2. Карточка клиента и события
3. Продуктовые гипотезы
4. Первая фраза и вопросы



Откройте сайт: scout-argument.ru/app

demo

Инфраструктура. Надёжная. Защищённая.

Как считать целесообразность внедрения

Эффект лучше проверять на вашей воронке: время подготовки, качество первого касания и переходы между этапами

Что измерить на пилоте

- время подготовки к звонку
- доля звонков с понятным поводом
- переходы в встречу/демо
- качество заполнения CRM
- обратная связь менеджеров и РОПа

Формула для оценки

Экономия времени
+ рост качества первого касания
+ новые встречи
– стоимость сервиса
= решение о масштабировании

Мы не просим верить обещаниям — предлагаем проверить сервис на ваших сценариях

Тарифы и формат доступа

Начните с демо-доступа и проверьте сервис на своих клиентах

Месячный контракт

61 000 ₽

с НДС • 1 000 запросов
подходит для пилотной проверки

Годовой контракт

610 000 ₽

с НДС • 12 расчётных периодов
выгодно для команд с регулярными
B2B-звонками

Формат: личный кабинет на scout-argument.ru/app

Получите демо-доступ

Оставьте заявку на лендинге — покажем Scout Argument на примере ваших клиентов и поможем выбрать сценарий проверки.

Что вы получите на демо:

- подготовку по выбранной компании
- оценку качества аргументов
- рекомендации по пилоту
- ответы на вопросы по внедрению

Спасибо за участие!



scout-argument.ru/app

Оставьте форму — мы свяжемся
для демонстрации