



Brinolli®

Новый уровень декора
вместе с Brinolli

Тел./факс: (85594) 9-11-39 www.brinolli.ru mail@brinolli.ru

Индивидуальный предприниматель Шарипов Галим Рахметович
ИНН 164505947923 ОГРНИП 311168917100016
423230, Республика Татарстан, г. Бугульма, ул. Залакова 4/4
БИК 049205734 р/с 40802810200470000198
Филиал «Газпромбанк» (Акционерное общество) в г.Казани
к/с 30101810100000000734 ГРКЦ в Отделении – НБ Республика Татарстан

Группа компаний Brinolli является региональным производителем узорчатого стекла и зеркала с широко развивающейся дилерской сетью по всей России.

С «АСУ 21 век» знакомы уже давно, постоянно посещали, проводимые ей совместно с компанией «Профрост», вебинары и семинары по увеличению продаж и эффективной организации работы клиентского отдела.

Поэтому, когда при запуске нового завода по химтравлению стекла, нам понадобилось максимально быстро привлечь потенциальных заказчиков, мы решили обратиться в компанию «АСУ 21 век» для организации холодного обзвона, так как, считаем, что холодный обзвон позволяет максимально быстро познакомить клиентов по всей России с нашим продуктом, повысить узнаваемость бренда и т.д.

Выбрали пакет услуг «All inclusive», посчитав его максимально легким и эффективным.

Работы по проекту было много и она велась хорошо, у нас даже не было ощущения, что работа ведется удаленно: мы постоянно были в режиме диалога с сотрудниками АСУ. В первые три дня проекта АСУ провели обследование о нашей компании, наших продуктах и конкурентных преимуществах. На основе полученной информации разработали скрипт холодного звонка и начали обзвон по нему. В первые дни обзвона были сложности с передаваемыми клиентами, мы не понимали, о чем мы должны с ними разговаривать, на какой стадии переговоры, но спасли аудиозаписи звонков, которые нам прикладывали при передаче клиентов, и дальше все пошло отлично.

В результате обзвона нам назначили **136 встреч** за месяц, из которых **20% стало заключенными сделками**. Конверсия составила **35%**. Результаты были настолько успешными, что мы решили создать собственный call-центр с помощью продукта «Центр Холодных Продаж Лайт», на данный момент у нас два оператора в штате и работают с такой же результативностью, как колл-менеджеры АСУ. За 3 недели наши операторы назначили **104 встречи**, работают четко по регламентам, и их работа постоянно контролируется.

Помимо основной цели – получения новых потенциальных клиентов, мы получили небольшое маркетинговое исследование на основе звонков – мы смогли выяснить наиболее интересные условия сотрудничества для наших потенциальных клиентов, какая продукция наиболее интересна, основные отказы и т.д. И эта информация помогла улучшить качество работы нашей компании в целом.

Технология активных продаж очень результативна и должна быть одним из основных инструментов продаж в любой фирме, особенно производителям.

С уважением,
Генеральный директор



Р.Г.Шарипов