



ООО ""ЕВРО ПАРФЮМ""  
196128, Россия, г.Санкт-Петербург,  
Новоизмайловский пр., д.3  
Тел.: (812) 380-75-59, 380-75-60

---

## Рекомендательное письмо

Компания «Евро Парфюм» занимается дистрибуцией парфюмерно-косметических товаров.

Клиентская база насчитывает более 1000 постоянных клиентов - это магазины и торговые сети в различных регионах России.

Все клиенты имеют персонального менеджера, который заботится о развитии их бизнеса в ассортименте парфюмерии и косметики. Менеджеры работают с большим количеством постоянных клиентов, поэтому уделяют мало времени поиску новых клиентов. Мы приняли решение использовать Call-центр холодных продаж для первичной проработки списков потенциальных клиентов. Теперь потенциальные клиенты, которые проявили интерес к сотрудничеству, от Call-менеджера передаются менеджеру по продажам для дальнейшей работы.

Знакомство с компанией «АСУ XXI Век» произошло в феврале 2013 года на бесплатном вебинаре. Вебинар дал полное представление, как с помощью Call-центра холодных продаж решить нашу проблему. При выборе компании «АСУ XXI Век» мы учитывали: компетентность и опыт работы в данной сфере, стоимость услуги, наличие плана внедрения, обеспечение сопроводительными документами, участие специалистов компании на всех этапах запуска проекта, доступность и оперативность контактов с ведущим нас сотрудником в процессе дальнейшей работы.

На предварительном этапе, когда решение проблемы было адаптировано под нашу специфику, т.е. был разработан бизнес-процесс и составлен сценарий переговоров, мы согласовали подробный план внедрения, который учел всё до малейших деталей. Помощь нам оказывал персональный специалист, который отвечал за установку, отладку, обучение и корректную работу программы. Сотрудники компании «АСУ XXI Век» справились с задачей на «отлично» в утвержденные сроки.

Сейчас среднее количество звонков Call-менеджера в день – 60, среднее количество минут проведенных на линии в день - 206. В среднем в месяц один Call-менеджер передает 70 контактов для дальнейшей работы.

Даже в летний, несезонный период с нами начали сотрудничать более 20 клиентов и еще столько же планируют начать работу.

В результате роста количества клиентов, мы приняли на работу еще одного менеджера по продажам, который, по нашим прогнозам, должен через год увеличить продажи отдела на 20%.

Работая в программе «Экспресс Управление», менеджеры практически не имеют возможности забыть о запланированной работе с клиентами, что сказывается положительно на качестве нашего обслуживания.

Мгновенный контроль со стороны руководителя за всеми этапами работы с клиентами дисциплинирует сотрудников отделов продаж и позволяет оперативно оказать необходимую поддержку в решении сложных вопросов.

Компания «АСУ XXI Век» используя современные технологии, может быстро и удаленно помочь устранить любые проблемы или дать полноценную консультацию. Уровень подготовки сотрудников компании «АСУ XXI Век» очень высокий.

Факт, что все компании хотят увеличить количество клиентов. Делать это можно разными способами. Какой способ лучше решает руководитель, учитывая все возможные факторы. Мы выбрали партнером «АСУ XXI Век» и рады, что не ошиблись.

Директор по развитию  
ООО «Евро Парфюм»



Бухонов Игорь Владимирович