



Общество с ограниченной ответственностью
МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР «ГИППОКРАТ»

ЛИЦ: ЛО-86-01-002271 от 9 октября 2015 года
ИНН/КПП 8610030120/861001001 ОГРН 1138610001254
фактический адрес: 628181, Ханты-Мансийский
Автономный округ-Югра, г. Нягань, ул. Ленина, д. 5,
3-й этаж, оф. 303-305, 8(34672) 4-30-50, 4-30-70

р/с 40702810867460084823
в ЗАПАДНО-СИБИРСКИЙ БАНК ОАО «СВЕРБАНК РОССИИ»
к/с 30101810800000000651 БИК: 047102651 ОКПО:
e-mail: info@86med.ru
<http://86med.ru>

№ 4 от 13 апреля 2016 г.

Рекомендательное письмо

Медицинский центр «Гиппократ» является лидером в области оказания медицинских услуг в Ханты-Мансийском автономном округе. На сегодняшний день наш медицинский центр включает несколько прогрессивных медицинских направлений: гинекология, урология, сосудистая хирургия, эндокринология, хирургическая эндокринология, онкология. Центр оснащен лучшим диагностическим оборудованием, а обследование по каждому направлению проводит узкоспециализированный врач высшей категории или кандидат медицинских наук. С момента открытия центра свое здоровье нам доверили более 5000 пациентов.

Мы хотели увеличить трафик клиентов в клинику, искали дополнительные источники клиентов и коллеги порекомендовали нам посмотреть ролик компании «АСУ XXI век» на YOUTUBE. Честно признаться, диалог колл-менеджера с клиентом показался нам ловким и достаточно смелым, и мы подумали, почему бы не попробовать холодные звонки! К сожалению, у нас в городе вообще мало кто знает, что такое разговор по скрипту: специалистов, попросту, нет. Поэтому было решено заказать профессиональное написание сценария у компании «АСУ XXI век», а этапы проекта контролировать удаленно, через Интернет.

Мы доверились специалистам, и это действительно так: у сотрудников «АСУ XXI век» огромный опыт и знания в продажах и, в частности, в холодном обзвоне. Во-первых, обработчики возражений очень хороши, эмоционально наполнены, ведь клиент принимает решение покупать или не покупать, в большинстве своём, эмоционально, и эта составляющая в скрипте хорошо расписана. Во-вторых, результаты не заставили себя долго ждать: уже во время тестирования скрипта, которое длилось примерно **3 дня**, колл-менеджерами «АСУ XXI век» было назначено **16 платных консультаций!**

В-третьих, в течение проекта мы убедились, что не нужно разрабатывать один дежурный скрипт на все случаи жизни, нужно обрабатывать отдельно

каждый ряд потенциальных клиентов и при этом проводить обдуманный выбор целевой аудитории. Ну и, наконец, мы поняли, что использовать скрипт намного эффективнее при наличии CRM-системы и телефонии, которая записывает звонки.

Сейчас у нас уже есть свой сотрудник, который очень хорошо общается по телефону, знает наш скрипт практически наизусть. По моему мнению, действительно, использовать грамотно написанный скрипт, в котором расписаны все преимущества, и который позволяет потенциальному клиенту проще принимать решение, намного лучше, чем обучать кого-то персонально.

Мы внедрили новое направление и оно принесло нашему медицинскому центру дополнительных клиентов, то есть проект с «АСУ XXI век» оказался выгодной инвестицией.

Могу порекомендовать холодные звонки консалтинговым компаниям, компаниям по обеспечению информационного сопровождения, бизнес-тренерам, медицинским клиникам, так как сейчас технологии маркетинга поднимаются и холодные звонки стали действительно более «умными», доказательством чему стал наш проект.

Директор ООО МЦ «Гиппократ»

Р.И. Измайлов

