



Группа компаний «Золотая Середина»

630099, Россия, Новосибирск
ул. Фрунзе, 80, 2 этаж
тел./факс: (383) 274-93-93 (многоканальный)
e-mail: info@seredina.ru

РЕКОМЕНДАТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО

Настоящим письмом компания, ООО «СПК «Золотая Середина», подтверждает, что ООО «Компания АСУ XXI век» является нашим надежным и долгосрочным партнером в сфере телемаркетинга.

Наша компания занимается разработкой, внедрением и управлением программами лояльности, поэтому, хотя мы и ведем продажи по совершенно разным направлениям бизнеса, работаем, в основном, с собственниками и топ-менеджерами компаний.

До недавнего времени мы продавали свои услуги только крупным или средним торговым сетям, поэтому работа с клиентами велась исключительно нашим отделом продаж. При таких продажах нечасто удается использовать какие-то готовые сценарии переговоров. Отдел продаж в нашей компании состоит из руководителя и менеджеров. Менеджеры занимаются как обработкой входящих заявок, так и активным поиском потенциальных Клиентов. При этом, основную долю в продажах занимают «холодные звонки» потенциальным Клиентам, так как входящих заявок поступает достаточно мало.

В 2014 году нашей задачей стал выход на более мелкий бизнес, в первую очередь салоны красоты и стоматологии. В этот период и состоялось наше знакомство с ООО «Компания АСУ XXI век».

Основным критерием выбора подрядчика в сфере телемаркетинга было высокое качество составления скриптов и проведение звонков.

Мы выбрали для сравнения услуги сразу нескольких call-центров, каждый из которых проверили на практике. Самые высокие показатели продемонстрировала компания «АСУ XXI век».

Наша совместная работа включала в себя следующие блоки: мы составляли техническое задание для операторов «АСУ XXI век», где обозначали города, критерии для отбора целевой аудитории, а также скрипты звонков. При составлении скриптов учитывались рекомендации специалистов «АСУ XXI век».

В конце отчетного периода «АСУ XXI век» предоставляла нам информацию о результатах телефонных переговоров. Сюда входили данные о количестве совершенных звонков, а также характер их распределения по позициям: отказ от встречи, согласие на встречу, ожидание звонка менеджера, ожидание лицом, принимающим решение (ЛПР) коммерческого предложения (КП), ожидание КП. Этого отчета нам было достаточно, для проверки качества работы компании «АСУ XXI век».

На сегодняшний день мы очень довольны работой call-менеджера. Он безукоризненно соблюдает утвержденные сценарии звонков и делает свою

работу корректно. Руководитель проекта всегда помогает в решении возникающих вопросов, а также проводит консультации по полученным отчетам на профессиональном уровне.

В течение всего сотрудничества специалистами компании «АСУ XXI век» был произведен обзвон более 1000 «холодных» контактов, из них более 15% после звонка перешли в статус «теплых».

Мы удовлетворены работой команды «АСУ XXI век» в полном объеме. В дальнейшем наша компания планирует расширить количество городов для проведения «холодного обзвона» в качестве партнера привлекая специалистов «АСУ XXI век».

Мы рекомендуем другим компаниям, которым необходимы телемаркетинговые услуги, воспользоваться опытом и умениями специалистов компании «АСУ XXI век».

**Благодарим за сотрудничество,
Бородин Сергей Анатольевич
Директор по развитию
ООО «СПК «Золотая Середина»**

