

ООО Торгово-производственное объединение «Манотомь»

634061, г.Томск, пр.Комсомольский, 62,

Т/факс: (3822) 44-05-48, 782-355

Бухгалтерия: 782-356, e-mail: manometr@inbox.ru

ИНН 7017045193 КПП 701701001
р/с 40702810364060101751
в Отделение №8616 Сбербанка России
к/с 30101810800000000606
БИК 046902606

Рекомендательное письмо.

Общество с Ограниченной Ответственностью "Торгово-Производственное Объединение "Манотомь" является поставщиком манометрического оборудования для предприятий и организаций регионов России и Ближнего Зарубежья.

Основной сферой деятельности компании является комплектация объектов энергетического, нефтегазового комплексов, а также атомной промышленности России.

В основном компания занималась оптовыми поставками контрольно-измерительных приборов и аппаратуры крупным компаниями на условиях предпоставки, но хотелось, кроме этого, получать и авансовые платежи, а также, конечно, увеличить продажи в целом, поэтому возникла идея переориентироваться на более мелкого клиента, который сможет работать по предоплате.

Организовать работу по новому направлению мы решили с помощью программного продукта «Экспресс-Управление», потому что не нашли аналогов в России лучше.

При внедрении были трудности технического плана: правильно настроить компьютеры, телефонию. С обучением сотрудников проблем не было – обычный кропотливый труд, кроме того, после внедрения сценария сотрудники включаются в работу быстрее. В итоге, полностью call-центр был запущен с июля текущего года.

С тех пор мы наблюдаем постоянный рост прибыли за счет того, что с обзвона приходит большое количество новых клиентов. За сентябрь клиентская база выросла на 30%, прибыль от новых клиентов составила 11% от всего оборота компании, за октябрь – прирост клиентской базы - еще 26%, рост оборота –15% от общей суммы реализации. То есть прослеживается очевидный стабильный рост количества новых некрупных клиентов, а это как раз то, чего мы добивались, и я этим очень доволен.

К тому же, при нашей специфике продаж эффект от обзвона может быть растянут во времени, например, первый раз мы позвонили в апреле, а заказ получили в сентябре.

На текущий момент всего в компании работает четыре call-менеджера и за 6-и часовой рабочий день каждый из них делает около 150-160 звонков.

