



ИНН 7729563043 КПП 772901001 ОКПО 29293885  
Юридический адрес: 111123, г. Москва, ул. Плеханова д.4А  
Фактический адрес: 111123, г. Москва, ул. Плеханова 4А  
р/с № 40702810200970000015 в АБ «ИНТЕРПРОГРЕССБАНК»  
(ЗАО) БИК: 044525402 корр. счет 3010181010000000402  
ОКПО 29293885 www.metallcomplex.ru

## РЕКОМЕНДАТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО

Компания «Металл Комплекс» работает с 2006 года и специализируется на поставках обсадных, бурильных, НКТ-труб и оснастки для бурения. Мы являемся их сертифицированным производителем. Среди наших клиентов крупные буровые компании и подрядные организации: Русгидро, Газпром, Татнефть, РЖД и др.

Мое знакомство с компанией «АСУ XXI век» началось на семинаре «Организация трехстадийного отдела продаж», который, кстати, они мне предварительно продали по телефону. После я приобрел «Центр Холодных Продаж» для организации и контроля за работой колл-менеджеров и написание сценария «VIP» для эффективного обзвона.

Что подкупило в компании «АСУ XXI век»? Наверное, профессионализм сотрудников: начиная с грамотных первичных консультаций, первой продажи, и заканчивая обучением наших сотрудников и успешно реализованными проектами. Видно, что люди умеют «вцепиться» в клиента, умеют обрабатывать возражения и глубоко погружены в эту сферу.

Все работы велись удаленно: лично для меня это было удобно и привычно. Особо хочу отметить обследование: очень детализированное, подробное – все моменты и тонкости, важные для написания сценария и внедрения ЦХП были учтены. Мне, как специалисту, оно дало углубленное понимание рыночного позиционирования нашего продукта.

За три дня тестирования сценария колл-менеджерами «АСУ XXI век» нам передали **21 клиента**, а конверсия составила **40.38 процентов**. Затем АСУ внедряли Центр Холодных Продаж уже у нас: обучали наших колл-менеджеров и администратора работе со сценарием, с программой «1С», а

также настраивали железо. Еще мы внедрили систему мотивации для колл-менеджеров, рекомендованную «АСУ XXI век». Со многими коллами пришлось попрощаться: конечно, не все готовы к такой работе. Одна, самая стойкая, осталась и уже давно работает. Звонит по сценарию и передает 2-4 заявки в день начальнику отдела продаж, а он – менеджерам.

В целом холодный обзвон оказался отличным генератором заявок для отдела продаж. Сейчас планируем разобрать базу, отчистить ее от «мертвых» номеров. А потом будем продолжать звонить, ведь это позволяет создать благодатную почву для дальнейшей продажи менеджерами.

Рекомендую программные продукты и услуги компании «АСУ XXI век» всем компаниям, желающим организовать у себя отдел холодных звонков, да и в целом вывести продажи на иной уровень. А не рекомендую...ну, разве что монополистам, у которых просто нет конкурентов.

С Уважением,  
Генеральный директор  
ООО «Металл Комплекс»



Фефилов Ю.В.

**TEL:** (495)777-68-42, (495)787-81-77

**E-MAIL:** info@7878177.ru

**WEB:** www.metallcomplex.ru