

# AMD PLUS

[www.amdplus.ru](http://www.amdplus.ru)

Наша компания с 2014 года занимается реставрацией салонов, тюнингом и детейлингом автомобилей. Автоателье «AMD plus» — это современная мастерская, в которой профессиональные сотрудники оказывают сервис экстра-класса по доступным ценам.

Мы решили обратиться в компанию «Асу XXI Век», так как возникла потребность обучения менеджеров продажам и систематизации знаний в компании. Нам хотелось собрать всю информацию о нашей компании и сделать такую книгу продаж, которая была бы одинаково актуальна и для уже работающих менеджеров, и для новых сотрудников.

В первую очередь, наша компания была заинтересована в том, чтобы повысить конверсию из входящих обращений в продажу. Ранее мы самостоятельно формировали похожую книгу с информацией по всем услугам, но в ней не был расписан стиль продаж и скрипты.

К вопросу написания книги мы и специалисты компании «Асу XXI Век» подошли серьезно. Провели несколько брифингов, рассказали всю необходимую информацию о нашем ателье. После этого некоторое время потребовалось на формирование предварительного варианта книги. Я её перечитал 3 раза и убедился, что всё расписано именно так, как нам нужно!

Мы уже начали внедрять книгу продаж в процесс обучения нового менеджера, а также обучать и аттестовывать старых. Поскольку она состоит из 150 страниц, то требуется время на её изучение. Разбили этот процесс на этапы с обсуждениями каждой отдельной главы. Это удобно! Сейчас пока работаем над теоретической частью, далее будем постепенно вводить общение по скриптам. Речевые модули очень понравились. Единственное, переходить по ним пока сложно из-за непривычности. В книге достаточно большое количество ссылок, и менеджеру надо поработать неделю-две, чтобы переходить по ним на автомате.

Мы сделали ККП только по одной услуге нашего автоателье – реставрации. Остальные упоминали, но подробно не расписывали, но это не проблема, так как скрипты можно использовать для продажи любых услуг.

Удобно, что книгу можно легко редактировать в случае изменения какой-то информации.

Большую ценность книги продаж от компании «Асу XXI Век» я вижу в том, что она помогает не только сохранять знания старых сотрудников, но и качественно обучать новых.

Книга получилась такой, какую мы планировали. Сотрудничеством с компанией «Асу XXI Век», и книгой продаж в частности, мы довольны!



Жирнов П.М.  
Руководитель отдела развития  
AMD Plus Studio