

Генеральному директору
ООО "Компания АСУ XXI век"
Ретивых Сергею Николаевичу
От Додонова Николая Александровича
генерального директора
ООО «Спец Техникс»

ОТЗЫВ

Наша компания ET-Россия (ООО «Спец Техникс») с 2009 года занимается ремонтом, поставками и пусконаладкой шпинделей и прочего оборудования для ЧПУ, а также механообработкой, конструированием и изготовлением сложных узлов.

Несколько лет назад мы решили попробовать холодный обзвон, поскольку у нас ограничены возможности интернет-маркетинга, а клиенты нужны. Задачей телемаркетинга мы ставили и ставим получение контактов с клиентами, чтобы развивать с ними взаимоотношения и далее налаживать сотрудничество.

До работы с «АСУ XXI Век» мы 3 раза пытались сотрудничать с колл-центрами. И ваш - единственный, который дал нормальный, «человеческий» результат!

С первым колл-центром мы пытались запустить работу и на входящие, и на исходящие звонки. Не получилось, результаты не порадовали. Потом был другой, и мы сменили задачу: они набивали нам клиентскую базу, вносили записи в CRM о новых клиентах. Но работа была не очень хорошего качества. Последним был менеджер отдела продаж «в аренду» у моего товарища. И это единственный раз, когда обзвон принес нам хоть какой-то результат, потому что тогда мы даже что-то продали.

Ваш случай наилучший. Вас мне посоветовал мой товарищ, которому я доверяю. Когда я обратился к Вам, у меня сложилось определенное впечатление. Я вижу, как Вы работаете по скриптам, у Вас все четко, «конвеер» настроен, это сыграло дополнительную роль в выборе компании «АСУ XXI Век».

У нас был целый проект, в ходе которого мы и «АСУ XXI век» работали совместно. Сценарий и базу подготовили мы, а сотрудники «АСУ XXI Век» редактировали сценарий и проводили обзвон. Мы не стали заказывать полную подготовку сценария в Вашей компании, было принято решение сделать его самостоятельно, в том числе, в целях экономии. Хотя, конечно, на подготовку сценария пришлось потратить время. От шаблона, который мне прислали для самостоятельной подготовки скрипта, я сначала был в недоумении. Когда мне прислали этот непонятный документ с кучей ссылок на 50-ти листах, я думал: "Что мне с этим делать?". А потом начал разбираться и все оказалось проще, и я понял, что это действительно сильный инструмент. Часов за 8-9 смог сделать предварительную версию сценария для обзвона, которая позже была отредактирована сотрудником «АСУ XXI Век» и запущена в работу.

Я думаю, таким успехом проект обязан именно нашей совместной работе. С одной стороны, и я

хорошо подготовился: сам подобрал базу более целевую - чисто мебельные компании, отсортированные по выручке, то есть не было вопроса, чем занимается компания, целевая база или нет. А с другой стороны, ваша работа: подготовка вашего специалиста, которая осуществляла звонки, правки сценария, постоянный контроль за проектом, дала результат.

В результате за месяц обзвона нам было передано 56 клиентов. Все они теперь у нас в базе, со всеми наш менеджер пообщалась. По ее словам, все клиенты теплые. Никто из переданных не оказался нецелевым, все интересные нам. И даже если в текущий момент у кого-то нет прямой потребности, высока вероятность поработать с ними впоследствии, так что со всеми продолжаем общаться. На данном этапе никто из переданных клиентов не отсеялся, но даже если и будет впоследствии отсеяно, то, думаю, максимум, процентов 15.

Замечу, что мы не рассчитывали на продажи сразу после обзвона, но уже была совершена первая сделка. Все удачно совпало: клиент, которого нам передали сотрудники «АСУ XXI Век» как раз нуждался в ремонте мотора. Он нам его отправил, мы сделали дефектовку. По итогу: в декабре пообщались, в начале января он оплатил.

За весь проект с компанией «АСУ XXI Век» вообще не возникало проблем, кроме единичного случая, когда я не смог дозвониться, были технические перебои на линии. Но сотрудники компании отреагировали, по возможности, быстро.

Сейчас в планах продолжить использовать холодный обзвон, и в марте планируем возобновить сотрудничество с компанией «АСУ XXI Век». Уже запланировали базу на следующий обзвон, дополнительно к имеющейся.

В целом я считаю сотрудничество с «АСУ XXI Век» результативным. И **главный плюс проекта – целевые лиды. В данном случае это еще и инвестиция в клиентскую базу, которую мы будем и дальше расширять.** Обязательно порекомендую вашу компанию, если у кого-то будет такая потребность!

Генеральный директор ООО «Спец Техникс»
Додонов Николай Александрович

