

## Отзыв о компании АСУ XXI век

Наша компания занимается автобусными перевозками около 9 лет. Начинали с Екатеринбурга, где находится наш главный офис. Несколько лет назад открылся и успешно работает офис в Москве. Мы осуществляем пассажирские перевозки любых масштабов: экскурсионные поездки, трансферы, детские перевозки, междугородные перевозки, обслуживание концертов, корпоративов, выставок, соревнований и других мероприятий. Работаем с государственными учреждениями и с частными компаниями. Среди наших клиентов «Ашан», «Мегафон», интернет-магазин «Озон», торговая сеть «Магнит», «Русский свет», «Сима-ленд» и многие другие. Кроме обслуживания мероприятий, **занимаемся доставкой сотрудников компаний от любых точек города и пригорода к месту работы и обратно.** В этом году приняли решение расширить это направление нашей деятельности. **Для привлечения новых клиентов решили попробовать методику холодного обзвона.**

**В прошлом у нас уже был опыт применения холодных звонков. Тогда мы действовали сами, своими силами.** Взяли находящуюся в открытом доступе информацию о компаниях и дали задание нашим менеджерам по продажам обзванивать потенциальных клиентов из этой базы. Результаты себя не оправдали... Это отнимало у менеджеров много времени, в итоге страдало качество работы с постоянными клиентами. **В этот раз не стали повторять ошибок, а обратиться напрямую к профессионалам в этой области.**

Компаний, предлагающих холодный обзвон, много, но хотелось выбрать лучших. Поэтому искали внимательно, вдумчиво. Основными критериями при выборе были цена и сроки предполагаемых работ, а также отзывы бывших клиентов. Таким образом, **выбор наш остановился на «АСУ XXI Век».** Наиболее оптимальным вариантом сотрудничества нам **показалась услуга «Разработка сценария ALL INCLUSIVE»:** разработка сценария и его последующее тестирование специалистами колл-центра «Компании АСУ XXI Век» в течение одного месяца.

Все работы по проекту велись удаленно, главным образом через интернет, иногда общались по телефону. На мой взгляд, очень удобно. В любой момент созвонились, быстро всё решили, и вернулись к своим делам. Всё-таки встречи отнимают больше сил и времени. Все наши пожелания мгновенно учитывались, любые правки и изменения вносились очень оперативно.

Конечно, как в любом рабочем процессе, не всё было гладко. Главная проблема, - изменения сроков. В первые дни обзвона возникли накладки. Мы оказались технически не готовы, - у нас не была установлена подходящая телефония для перезвона нашего специалиста по переданным от «АСУ XXI Век» контактам. Пришлось остановить звонки до решения проблемы. Сроки окончания обзвона соответственно сдвинулись. А работа у нас сезонная, дорог каждый день, - соглашения должны быть заключены уже к началу сезона.... Но, тем не менее, результаты показали нам перспективность проекта. Оказалось, что доставка сотрудников компаний от станций метро к месту работы и обратно, - услуга востребованная. Важно донести информацию о своих предложениях до потенциальных клиентов. Поэтому решили развивать направление. **Специально для этого открыли новый отдел, где используем сценарий для холодного обзвона и методику «АСУ XXI Век».** Результаты отличные. **Из 100 «тёплых» клиентов, передаваемых нашим колл-менеджером, примерно 10 заключают контракт. Конверсия - 10%. Это очень высокий показатель.**

Руководитель отдела продаж



Ашейчик К.М.