

SHARK INTERMODAL SYSTEMS

ООО «Шарк Интермодал Системс» ИНН 7840477948,
КПП 784001001, ОГРН 1127847523792, ОКПО 11119827
191119, г. Санкт-Петербург, ул. Социалистическая, дом 14 А, пом.
28 Н, офис 713

р/сч (в рублях) 40702810607180000823,
к/сч 30101810740300000809, в Ф-л ПТР ПАО "Ханты-Мансийский
банк Открытие" в г. Санкт-Петербург, БИК 044030809

Тел./Факс: +7 (812) 309 75 65

E-mail:commerce@sharkis.biz

www.sharkis.biz

Shark

Intermodal
Systems

Отзыв о сотрудничестве.

Компания «Shark Intermodal Systems» образована в 2012 году, основная деятельность направлена на организацию международных перевозок. А именно транспортировка грузов, внутрипортовое экспедирование, таможенное оформление, страхование грузов, танк-контейнерные перевозки. Кроме того, деятельность компании «Shark Intermodal Systems» охватывает и такие виды услуг как поиск производителей и исследование рынка. Мы имеем своих представителей более чем в 400 портах и портовых терминалах по всему миру.

Один из важных инструментов для привлечения клиентов в нашей сфере – холодный обзвон, поэтому для его организации обратились к профессионалам – «АСУ XXI век». Их нам порекомендовал университет продаж. У «АСУ XXI век» очень много инструментов и методик для активных продаж и, в частности, для холодного обзвона. Мы решили, что первое, что нам нужно – это работающий сценарий переговоров, поэтому остановили свой выбор на пакете «Разработка сценария All Inclusive». Этот пакет включает в себя не только, непосредственно, разработку сценария, но и месяц полноценного обзвона наших потенциальных клиентов колл-менеджерами АСУ, в течение которого сценарий тестируется и дорабатывается, а мы уже получаем новых клиентов.

И наши ожидания оправдались! Мы получили сценарий, который доказал свою эффективность на реальных звонках. 23 теплых клиента, не говоря уже о том, сколько компаний узнали о наших услугах и получили наше предложение.

Цикл продаж в нашей сфере достаточно длинный, у нас сложная услуга и сейчас не простые времена, поэтому требуется много времени, чтобы теплые клиенты, приходящие с холодного обзвона превращались в постоянных клиентов. Так что пока мы вплотную занимаемся клиентами, которых нам уже передали, а дальше собираемся продолжить сотрудничество с «АСУ XXI век» уже по услуге «Звонарь в аренду».

В самой работе по проекту хотелось бы отметить, что сотрудники АСУ постарались максимально разобраться в нашей достаточно специфичной тематике, хоть на это и потребовалось время. С другой стороны, нам не очень удобно было работать в формате онлайн-конференций, мы привыкли к более стандартным схемам работы. Конечно, наличие контакта с сотрудниками АСУ было постоянно, но, думаю, если бы это были личные встречи, некоторые вопросы можно было бы решать оперативнее. Тем не менее, по итогу проекта мы получили именно то, что хотели: качеством и результатом мы довольны, а это главное.

Директор по развитию: Сивак А.И.

