



Генеральному директору компании ООО "Компания АСУ XXI век"
Ретивых Сергею Николаевичу
От Соколова Дмитрия Александровича
Директора ООО ПКФ «Альтернатива»

ОТЗЫВ О ПРОЕКТЕ

Компания «Альтернатива» единственный производитель в России, выпускающий более 29 лет надежные в эксплуатации, недорогое оборудование, предназначенное для прочистки производственной, бытовой и ливневой канализационной сети на промышленных предприятиях, «Водоканалах», коммунальных служб и управляющих компаний ЖКХ.

Изготавливаемое нашим предприятием оборудование известно широкому кругу потребителей во всех регионах России и пользуются заслуженным спросом за эффективность очистки, высокие эксплуатационные качества, простоту в обращении, минимальные требования к техническому обслуживанию, экономичность и надежность в работе.

Долгое время, более 20 лет, компания была сосредоточена на качестве выпускаемой продукции, поэтому продвижению и продажам уделялось минимум времени. Сейчас, когда мы можем гарантировать отличное качество нашего прочистного оборудования, более того, нашим клиентам мы можем предложить даже уникальное оборудование для прочистки канализации 6 в 1 – эта машина чистит канализацию, подметает дорожки, убирает снег, перевозит грузы по территории, косит траву и разравнивает грунт, убирает мусор.

Мы начинали этот проект без опыта в продажах и с нуля. В компании «АСУ XXI век» мы приобрели ЦХП (Центр Холодных Продаж) и НМ (Настойчивый Менеджер). Проще говоря, нам поставили программное обеспечение, в котором мы ведем базу, видим скрипты и получаем все отчеты. Плюс к этому нам написали скрипт для колл-менеджера, книгу продаж для менеджера по продажам и все это помогли внедрить.

На этапе внедрения с нами работало очень много сотрудников компании «АСУ XXI век», однако, особо хочется отметить помощь РОПа Ленточкиной Анны. Работа с ней превзошла все ожидания. Анна оперативно отвечала на все вопросы, быстро реагировала на ситуацию, особенно важно, что отслеживая работу нашего нового менеджера Виктора, Анна буквально опережала наши пожелания, это очень помогло правильно откорректировать скрипты уже под особенности нашей работы и даже получить неожиданный результат.

Изначально компания «Альтернатива» своей основной целевой аудиторией считала различные «Водоканалы». Тестировать работу ЦХП и НМ мы решили на менее перспективных, как нам казалось, ЖКХ и небольших производствах. Каково же было наше удивление, что те, на кого мы делали ставку в меньшей степени, дали лучшую конверсию. В процессе звонков выяснилось, что этот сегмент нашей целевой аудитории более быстро принимает решения и более оперативно оплачивает счета. У нас с первого месяца работы по скриптам, пошли оплаты и в итоге, по конверсии, ЖКХ и небольшие производства опередили «Водоканалы» на 7%. Сейчас, на основе всех результатов, мы скорректировали свое представление о наших целевых клиентах и все это благодаря отчетам в программном обеспечении.

На данный момент конверсия по ЖКХ и производствам превышает 16%! И это при том, что у нас есть определенные сложности с базой, база у нас своя, в неё вложено много сил, но, к сожалению, она несовершенная, в ней много дублей, нецелевых клиентов. Соответственно, сейчас мы прикладываем усилия для того, чтобы базу почистить и тогда, я уверена, результат будет еще лучше.

После введения ЦХП и НМ однозначно повысилось качество работы с клиентами. Очень большие возможности программы позволяют отслеживать продажи на всех этапах: удобно работать по скриптам, смотреть статистику по клиентам и по менеджерам. Я всем рекомендую именно так, совместно с "Компанией АСУ XXI век", выстраивать работу отдела продаж.

С уважением,
Директор ООО «ПКФ «Альтернатива»



Д.А.Соколов