

РЕКОМЕНДАТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО

Компания «Спецкомплект» комплексно обеспечивает добывающие и строительные предприятия качественными запасными частями для дорожно-строительной техники таких брендов, как Caterpillar, Komatsu, Hitachi, JCB, Volvo и др. Благодаря прямому сотрудничеству с заводами-производителями в России, Италии, Японии, Южной Корее и Китае наша компания занимает ведущие позиции в направлении «Ходовая часть для экскаваторов и бульдозеров». Работаем с 2008 года.

Холодный обзвон решили использовать для поиска новых клиентов и расширения клиентской базы, а также для экономии времени менеджеров. Мы посмотрели видео на YOUTUBE, сравнили условия и цены с 1С: Битрикс и некоторыми другими. Выбор пал на компанию «АСУ XXI век».

Заказали разработку сценария холодного звонка и внедрение Центра холодных продаж – программного обеспечения, которое в комплексе с техническими консультациями позволило нам видеть и контролировать работу колл-менеджеров уже на базе нашей компании.

Вся работа по проектам велась удаленно, и это, пожалуй, было главным минусом – очень много времени ушло на устранение технических неисправностей с обеих сторон. Впрочем, в компании «АСУ XXI век» работают замечательные сервис-инженеры, которые на протяжении всего проекта держали руку на пульсе, оперативно отвечали на все наши вопросы. Отметим, что при общении вживую удалось бы сэкономить время, но это было невозможно технически, поскольку территориально мы находимся далеко друг от друга.

За **8 часов** тестирования сценария компанией «АСУ XXI век» было назначено **9 телефонных переговоров** с нашими менеджерами и выслано **8 коммерческих предложений**. Далее работа по сценарию была перенесена на наше «поле».

Внедрение Центра Холодных Продаж не отняло много времени, но сам проект выпал на новогодние праздники и каникулы, то есть наши специалисты начали по хорошему звонить только в феврале. Сложности были с точным соблюдением сценария и выходом на временные нормативы по количеству звонков в день. Но даже в таких условиях, когда большинство обзваниваемых компаний еще не отошли после новогодних каникул, конверсия по проекту составила **6,25 %**, а переговоры с

нашими менеджерами назначены **45 клиентам**. Норматив для сотрудников на сегодняшний день – 120 минут на линии для колл-менеджеров и два успешных контакта в день с одного менеджера.

На данный момент у нас 4 колл-менеджера, которые занимаются только холодным обзвоном по сценарию и 14 менеджеров, которые обрабатывают «теплые» заявки. Сотрудничество с компанией «АСУ XXI век» дало нам больше заявок и сократило время по поиску клиентов для менеджеров.

В целом, мы довольны результатами проекта. В наших дальнейших планах – внедрить у себя программный комплекс «1С: Настойчивый менеджер», чтобы наилучшим образом организовать работу наших менеджеров и облегчить процесс аналитики.

Рекомендую «АСУ XXI век» и их программные разработки всем компаниям, которые хотят максимально автоматизировать управление продажами.

