



ИП Заплетин А.Е.
350001, РФ, Краснодарский край,
г. Краснодар, ул. Вишняковой, д. 2
тел/факс 8(861) 239-05-22, 7(989) 293-43-33
г. Москва, ул Шереметьевская д 47, офис 511
7(985) 178 51 49, e-mail: msk@azmotor.ru

РЕКОМЕНДАТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО

Компания AZ-Motor основана в 2012 году. На протяжении 5 лет мы занимаемся производством и реализацией готовой продукции и комплектующих для электрокарнизов, рулонных штор с мотором, римских механизмов.

Мы обратились в компанию «АСУ XXI век» для того, чтобы сделать холодный обзвон более профессиональным, вывести уже существующие наши наработки на новый уровень.

Именно по этой причине мы приобрели услугу «Разработка сценария All-inclusive» и внедрение «Центра холодных продаж» и «Настойчивого менеджера». Все работы по проектам велись удаленно, и это для нас было удобно.

Конверсия по проекту «All inclusive» составила **60,92 процента** – что оказалось для нас неожиданным. **За 4 недели обзвона «АСУ XXI век»** передали нам **265 клиентов**. С многими уже заключены сделки, с некоторыми из них до сих пор ведутся переговоры, поэтому финальный результат от проекта мне пока оценивать сложно.

Затем мы перешли к внедрению «Центра холодных продаж» и «Настойчивого менеджера» для колл-менеджеров и менеджеров нашего отдела продаж. Очень понравился процесс внедрения «ЦХП»: изначально мы задали основные параметры для обзвона и его направление, затем «АСУ XXI век» обучили наших сотрудников и ежедневно контролировали ход проекта: собирались на встречи для «разбора полетов» и подсказывали, как исправить ошибки при обзвоне. Наши колл-менеджеры звонили с конверсией **34,2 процента** и в итоге за 3 месяца передали менеджерам по продажам **934 клиента!**

Затем мы приобрели разработку «Корпоративной книги продаж», которая была написана под специфику нашей отрасли и объединила в себе весь наш опыт в продажах. Вводить новеньких менеджеров по продажам в должность стало проще: в книге описана не только теория, но и конкретные речевые блоки для обработки частых возражений, а также в модуле «Настойчивый менеджер» есть готовая система для контроля работы менеджера.

В итоге мы получили отличный и эффективный скрипт для холодного обзвона, программное обеспечение для автоматизации холодного обзвона и работы отдела продаж в целом, а также Корпоративную Книгу Продаж. Именно комплексность продуктов от «АСУ XXI век» сыграла ключевую роль в том, что сотрудники отдела продаж стали значительно лучше обрабатывать возражения, нет неловких пауз в разговоре, «Спасибо, до свидания», а есть только четко налаженная работа, удобное программное обеспечение и уверенный разговор даже при нехватке квалификации. Например, на должность колл-менеджера можно нанять человека, который никогда не слышал о рулонных шторах, и через два дня он начнет говорить так, будто работает у нас уже 5 лет.

Сейчас у нас 2 менеджера и 4 колл-менеджера, которые активно обзванивают базы, для них предусмотрен норматив 150 звонков в день. В планах более плотно заняться контролем интенсивности обзвона и точности соблюдения сценария.

Рекомендую компанию «АСУ XXI век» всем, кто хочет получить качественные продукты, которые по-настоящему помогают продавать.

