

## ОТЗЫВ

**Андрей Максимов, учредитель рекламного агентства «MaxCoolConsulting» (г. Вологда): «Если из нервов колл-менеджеров «АСУ XXI век» сделать гвозди, это будут самые прочные гвозди на свете».**

Я занимаюсь настройкой и ведением рекламных кампаний в «ЯндексДирект». Рекламное агентство – мой стартап, которым я занимаюсь параллельно с основной работой.

Начинал с сотрудничества с самыми разными сферами бизнеса: магазинами автозапчастей, строительными организациями, театральными студиями, музыкальными школами и пр. В итоге я сконцентрировался на медицинских центрах в Вологде и Череповце, для которых реклама в интернете рентабельна. Появилось несколько постоянных клиентов, и я понял, что пора масштабироваться, переключаться на медцентры по всей стране. Но вот как это сделать правильно я не особо понимал.

В интернете наткнулся на обучающие видеоролики компании «АСУ XXI век». Зашёл на сайт компании и в итоге позвонил в отдел продаж. Так началось наше сотрудничество. Для меня был разработан сценарий холодного обзвона медцентров и клиник в рамках пакета «Allinclusive». Базу для обзвона мне собирала АСУ XXI век.

В ходе сбора информации для подготовки сценария специалисты компании помогли мне взглянуть на свой бизнес как бы со стороны, выделить преимущества, сегментировать клиентов максимально узко, увидеть их боль. Это очень полезно, особенно на этапе стартапа. Сегодня рынок рекламных услуг переполнен, выделиться среди конкурентов непросто, но специалисты АСУ помогли мне найти свой «голубой океан»: мы решили отталкиваться от стоимости клика и предлагать лучшую альтернативу. Как оказалось, некоторые клиники, например, в Иркутске, платят по 200 - 400 рублей за переход, и считают это нормальным. А мы предлагали им выйти на 6 - 12 рублей.

Вообще, когда слушаешь реальные звонки, которые мне еженедельно присылает компания вместе с графиками текущего состояния проекта, вскрываешь такие проблемы бизнеса, о которых раньше и предположить не мог. Поэтому мы регулярно правили сценарий, шлифовали, доводя его до идеала. Все мои пожелания очень оперативно вносились в текст. Сейчас, когда проект окончен, я думаю сам звонить по сценарию, что был сделан для меня.

Сложности тоже были. Например, поначалу мне было сложно общаться с клиентами, которых передали с холодного обзвона: я не знал, с чего начать, разговор растягивался на полчаса. Но потом, в том числе и благодаря подходу АСУ XXI век к телефонным переговорам, я научился договаривать с клиентами за 3 - 4 минуты.

Понравилось, как работали колл-менеджеры компании. У них такой железный характер, недаром говорят, что если из нервов менеджеров по холодным звонкам сделать гвозди, это будут самые крепкие гвозди на свете. Весь проект хорошо контролировался специали-

*Андрей Максимов Макс*

стами «АСУ XXIвек», регулярно мне высылались отчетность, все мои пожелания оперативно вносились. Проект был достаточно растянут по времени, так как я просил останавливать его каждый раз, как появлялись несколько потенциальных клиентов. Иначе я бы не успевал всех сразу обрабатывать, и клиенты остывали бы.

Всего за проект мне передали 39 потенциальных клиентов, которые готовы на встречу со мной. Конверсия составила 22,8 % против ожидаемых 5 %. Для меня это очень хороший результат с учетом того, что в работу я беру всегда небольшое количество клиентов. Хотя я, конечно, ожидал получить 50 лидов с тысячи обзвонков.

Работе компании «АСУ XXI век» я бы поставил круглую пятерку. Готов продолжить сотрудничество в будущем, как только пойдет прибыль с новых клиентов. Теперь я готов масштабироваться, расширять свой штат и выходить на новые сферы бизнеса.

Сейчас ко мне стали обращаться коллеги из других сфер деятельности, спрашивать мое мнение о сотрудничестве с «АСУ XXI век». Я всем советую работать с компанией. Главное, правильно поставить задачу. АСУ на совесть отработает любую из них, но если задача изначально сформулирована неверно, клиент может получить не тот результат, что ожидал.

*Андрей Максимов Рязань*

