

Генеральному директору компании ООО "Компания АСУ XXI век"

Ретивых Сергею Николаевичу

От Сафоновой Натальи Николаевны

Генерального директора ООО «ВТМ»

ОТЗЫВ

ООО «ВТМ» более 20 лет занимается поставками резинотехнических изделий и запасных частей к автомобилям КАМАЗ, МАЗ, ГАЗ, Газель, ЗИЛ, УАЗ и другим маркам отечественного и зарубежного производства. Мы работаем по всей России и странам ближнего зарубежья.

До обращения в компанию «АСУ XXI Век» мы имели опыт запуска собственного отдела телемаркетинга для организации холодного обзвона, но в силу неэффективности работы из-за низкой квалификации сотрудников и недостаточного технического оснащения, отдел был расформирован.

Тем не менее вопрос поиска новых клиентов остался открытым, и мы начали искать компанию, которая могла бы профессионально организовать нам приток лидов путем холодного обзвона.

Методом проб и ошибок, чтения отзывов в Интернете, путем собственного анализа мы выбрали для работы компанию «АСУ XXI Век», так как заинтересовали технология и методы работы, гарантии, подход к делу. Изначально наша цель была - изучение рынка и понимание точек роста в плане расширения клиентской базы.

Обзвон по разработанному для нас сценарию начался 17 декабря 2018 года, на текущий день за 4 месяца звонков передано более 380 клиентов.

Первоначально для нас был разработан сценарий. Отмечу, что он составлен качественно и уже показал свою эффективность. **Одно время я думала его немного доработать с учетом специфики нашей компании, но выяснилось, что для эффективного холодного обзвона написанного вполне достаточно.**

Я понимаю, что сценарий пишется не на века, это живой организм, который надо будет править с учетом внешних и внутренних нюансов. Например, при формировании базы для обзвона мы учитывали географию. У нас есть разработанные маршруты, по которым мы отправляем наш транспорт для доставок, таким образом выбрали приоритетные города, чтобы понять, где нам работать наиболее интересно, ведь во всех регионах разные условия сотрудничества. В дальнейшем планируем дорабатывать сценарий с учетом специфики разных регионов.

Еще рано говорить об эффективности всего проекта в целом, она будет известна месяца через 3-4. Те клиенты, которые были переданы нам в декабре, январе и феврале только сейчас начинают принимать решение о сотрудничестве. Дело в том, что у нас достаточно большой цикл сделки, связанный с обменом образцов, с обсуждением качества. Клиенты собирают статистику, как часто машины ездят, насколько комфортно взаимодействовать с нами, изучают образцы, отправляют пробные заявки на просчет, анализируют, предлагают свои цены. В среднем цикл продажи в таком ключе, пока вырабатывается философия сотрудничества, длится около 3-х месяцев.

В целом сотрудничеством с компанией «АСУ XXI Век» мы остались довольны. **Это очень хорошая, профессиональная компания, у которой четкие, прозрачные условия сотрудничества.** Сложностей во время проекта не возникало, были рабочие вопросы, уточнения, которые оперативно решались сотрудниками «АСУ XXI Век». Разработанный сценарий работает и приносит нам в среднем 25-30 лидов в неделю. Конверсия сценария составляет 68,27%. Продолжать работу над проектом и сотрудничество с «АСУ XXI Век» планируем и далее, начиная с сентября.



Генеральный директор ООО «ВТМ»

Сафонова Наталья Николаевна

Н. Сафонова - Подпись

24.07.19 Дата