



ООО «Электрооборудование»

197227, Санкт-Петербург, ул. Байконурская, д.9 лит.А
р/с 40702810510000000500 в филиале СПб ОАО «Национальный банк развития»
к/с 30101810400000000876 БИК 044030876. ОКПО 53229323, ОКВЭД 51.70
ИНН 7814107588 КПП 781401001, ОГРН 1037832016232
Тел./факс (812)235 9439

Исх 48 от 20.04.05

ООО «АСУ XXI»

Отзыв о программе «Экспресс-Финансы»

Генеральному директору
Ретевых С.Н.

ООО «Электрооборудование» работает на электротехническом рынке Северо-Запада более 12 лет. У компании есть три офиса в разных районах Санкт-Петербурга, в которых менеджеры по продажам осуществляют свою деятельность. На улице Ремесленная, дом 7 находится склад фирмы. На территории склада также есть офис для менеджеров по продажам. Всего в нашей компании работает 25 профессионалов, занятых активными продажами.

С увеличением объема продаж растет накал конкурентной борьбы. Поскольку наши конкуренты – это тоже люди, то мы считаем, что «человеческий фактор» обязательно входит в первую тройку иерархии наших конкурентных преимуществ. Мы стали искать интересные и перспективные возможности оптимизации работы менеджера по продажам. В своем поиске мы предпочли ориентироваться на такие возможности, которые бы содержали в себе технологии XXI века, то есть – профессионально разработанное программное обеспечение.

С каждым клиентом необходимо строить долгосрочные отношения. Сейчас на рынке ПО очень много программ серии «Управление взаимоотношениями с покупателями» (CRM – Consumer Relationship Management). Это множество, в основном, разделяется по ценовым категориям. И нам приятно было сделать свой выбор в пользу программы «Экспресс-Контакт», разработанной в 200... году нашим деловым партнером – компанией «АСУ XXI век».

Также признаемся честно, что этот выбор было сделать нелегко. Нас «терзали смутные сомнения» – сможем ли получить желаемое управление взаимоотношениями с покупателями по той цене, которую озвучила ООО «АСУ XXI век». Более полугода работая в программе «Экспресс-Контакт» все наши 25 менеджеров по продажам испытывают чувство благодарности к разработчикам и консультантам этой программы.

Эффективность работы каждого менеджера по продажам ООО «Электрооборудование» значительно увеличилась. Благодаря функции «Задача» программы «Экспресс-Контакт» наши 25 профессионалов-продавцов смогли более грамотно распределять свои усилия между клиентами. Это распределение зависит от выбранной тактики менеджера. И именно функция «Задача» программы позволяет не только фиксировать события этой тактики, но и планировать ее будущие элементы.

Благодаря функции «Группа» каждый менеджер самостоятельно осуществляет анализ рынка покупателей, работающих с нашей компанией. Например, сделав группировку клиенту в соответствии с их потребностями: «Большие потребности», «Средние потребности», «Малые потребности» – каждый менеджер профессионально распределяет свои усилия и время на общение с клиентом – кому звонить раз в неделю, кому раз в две недели, кому раз в три недели. И про всех наших клиентов мы всегда можем спокойно сказать – «Никто не забыт и ничто не забыто».

С уважением,

Начальник отдела продаж



Исполнитель Захаров Ф.А.
+7-812-2359439
zzz111@hotmail.ru
ICQ 235819679

ООО «Электрооборудование»
197110, Санкт-Петербург
ул. Ремесленная, д 7
www.electrospb.ru