



Йордан Кумчев

Управител на Конекта

Специфичната дейност на компанията ни – отдалечени продажби и телефонен маркетинг - предопредели избора на решенията на Сиско, от които имаме нужда. Освен цялостното хардуерно оборудване, което ни позволи да използваме VoIP, закупихме и Cisco Call Manager и IPCC или решенията, които традиционно се внедряват в телефонни центрове. Избрахме тази компания най-вече заради факта, че продуктите, които предлага, са перспективни и ни дават необходимото високо ниво на защита на информацията. Тъй като телемаркетинг бизнесът, а с него и нашата компания, е в процес на много бързо развитие, имаме нужда от едно сигурно и гъвкаво решение, върху което да стъпим, и което същевременно е лесно за нагряждане. Направихме сериозно проучване на пазара преди да закупим решението на Сиско и накрая се спряхме именно на него, защото покри 100% нашите изисквания. Също важна за нас причина за избора бе и лесната интеграция с широка гама CRM и други софтуерни решения, разработени от други компании или разработени вътрешно от нашия екип. Имай

ки предвид, че планираме да открием офиси в страната, наистина едно такова „информационно ядро“ напълно отговаря на нашите очаквания. Просто старите решения, които използвахме, отесняха на бизнеса ни.

Спряхме се на Сиско, защото покри 100% нашите изисквания.

Промена на начина на работа към по-добро

Ползите от имплементацията на решенията на Сиско в дейността на компанията ни бяха очевидни. След като започнахме да ги използваме, отбелязахме значителен спад на техническото време, необходимо за провеждането на един разговор. Това от своя страна даде възможност на операторите ни да се фокусират върху основните си задължения - да продават по телефона. Други, не по-малко важни ползи, които получихме от тези решения, са абсолютен контрол върху целия процес, времето за провеждането на интервюта и естествено, разходите. Всички тези фактори сериозно регулираха цената на всяко интервю, а екипът ни е по-доволен и мотивиран от постигнатите по-високи резултати. Решенията на Сиско наистина промениха начина на нашата работа в положителна насока.

Решенията, които закупихме от Сиско, оправдаха заложените очаквания.

Една добра инвестиция, оправдала средствата

Имайки предвид всички тези фактори,

мога да заявя, че съм изключително доволен от направената инвестиция. Фактът, че успяхме за кратко време да разширим портфолиото от предлаганите от нас продукти и услуги и да постигнем много по-голяма гъвкавост засилват убеждението ми, че ние не похарчихме парите си напразно. Мисля, че Сиско предлага решение, което е най-доброто на нашия пазар и затова бих го препоръчал на другите мениджъри и предполагам, че няма да сбъркат. Решенията, които закупихме от Сиско, оправдаха заложените очаквания. Важно предимство беше и улесняването на екипа ни. Една телефонна маркетингова агенция продава своето собствено време - тоест времето на екипа си. Колкото по-оптимизирано е то, толкова по-добра е нашата услуга.

Повишена бизнес ефективност

В момента определено се наблюдава окрупняване на компаниите в България, което неминуемо води до нуждата от по-надеждни и по-добре работещи решения, каквито са тези на Сиско. Тоест, българският пазар със сигурност е готов за тях. Даже нещо повече - те са необходимост. Сиско ни даде това, от което се нуждаехме. Допълнителен стимул за нас беше, че компанията има дългогодишен опит в осигуряване на подобни продукти. Екипът на Сиско, както и техните партньори, ни предложиха изключително ценни консултации, които ни помогнаха да изберем най-подходящото за нас решение, а самото внедряване беше реализирано изключително бързо. Последващата поддръжка също е от голямо значение за нас, имайки предвид, че реализирането на нашите услуги е изцяло зависимо от информационните технологии. Изключително доволен съм от направената инвестиция и закупените продукти.