



Ufanet
GROUP
Friends for you at all times

Продать нельзя подключить

или как научить инженеров продавать

Продажи Уфанет сегодня

1 сервис-инженер

+12

услуг в месяц

+4200 руб.

выручки в месяц



+150

услуг в год

+300 000 руб.

выручки в год

Идеология

Я = ИНЖЕНЕР, А НЕ ПРОДАВЕЦ!

Я = СЕРВИС-ИНЖЕНЕР

Я = ПРОДАЮ = БЛАГОДАРНОСТЬ ЗА СЕРВИС

ПРОДАЖИ – ЭТО НЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО, А БОНУС

Из точки Нет, в точку ДА



К. культура = ЗАЧЕМ?



**ЗАЧЕМ
ЭТО МНЕ?**



**ЗАЧЕМ
ЭТО КЛИЕНТУ?**



**ЗАЧЕМ
ЭТО КОМПАНИИ?**

О.организация = КАК Я ЭТО СДЕЛАЮ?

1. Стартануть с «0 уровня»

1 услуги на 1 СИ в месяц.

План общий на группу.

2. Интересно обучать:

+ знают тарифы

+ сами пользуются

+ знают как и когда предложить

3. Еженедельно обсуждать и собирать

успешные истории и то что мешает продажам.

Корректировать систему.

4. Драйверы продаж

Отслеживать, хвалить и вознаграждать.

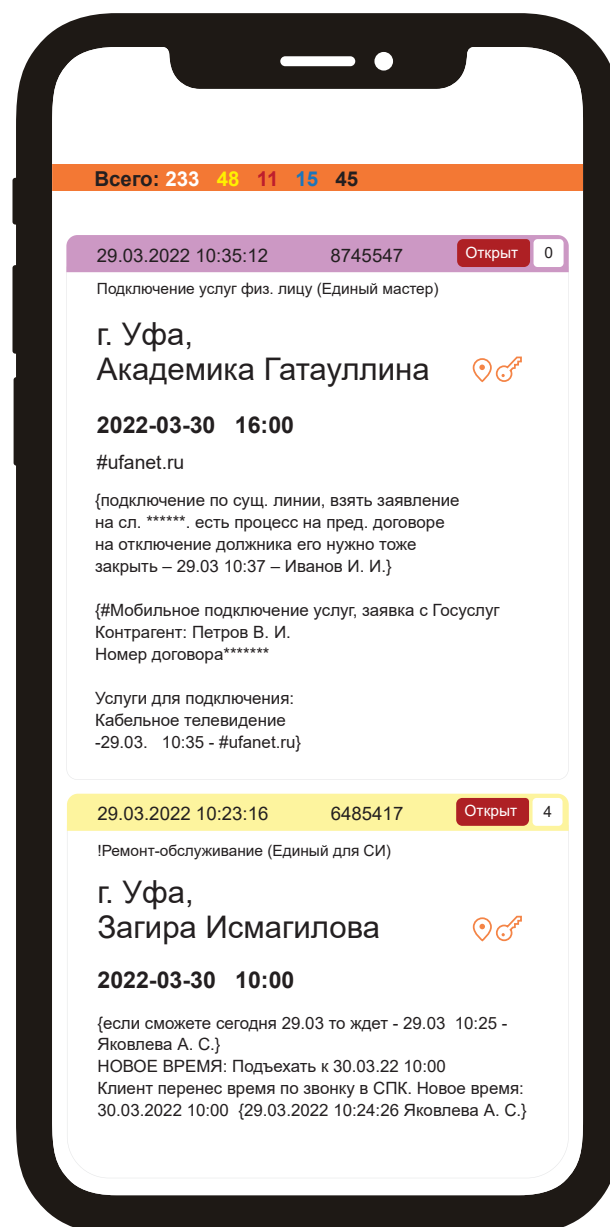
Если не проявился драйвер – менять состав групп, добавляя Драйвера из успешной.

5. Запустить Олимпиаду

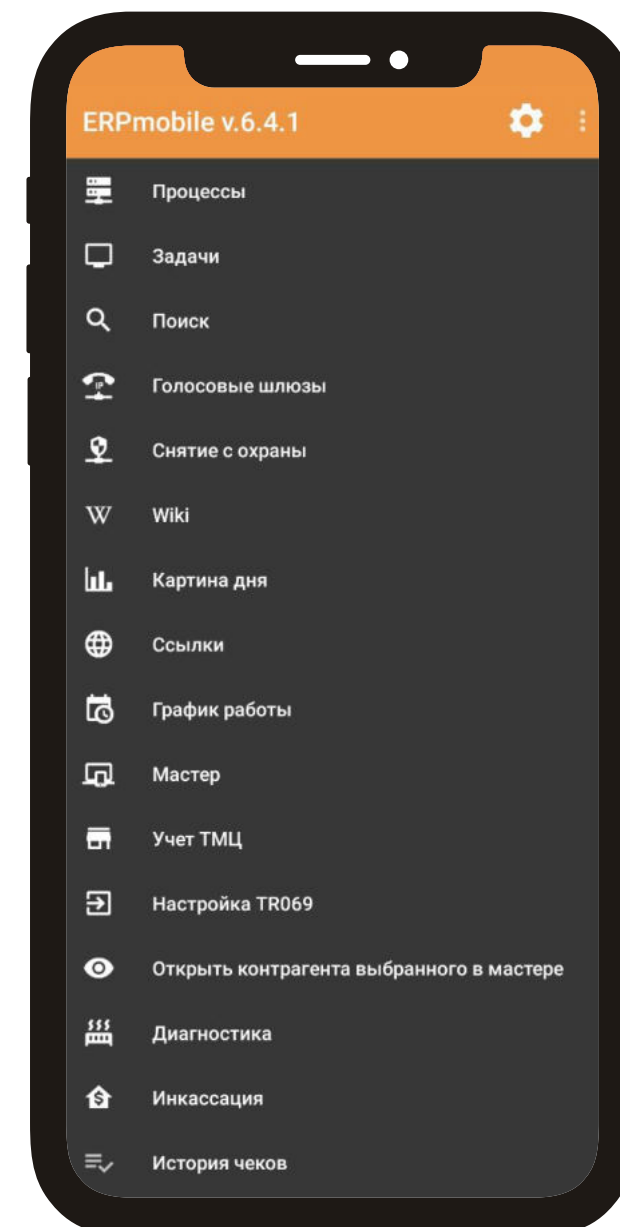
между филиалами

Т.ехнологии = ЧТО МНЕ ПОМОЖЕТ?

ERP-mobile Мобильное приложение



Отображение заявок
от абонентов
на подключение и ремонт



Главное меню
для инженера
по подключениям

Что нам это дало?

Мы разработали и внедрили Информационную систему Уфанет в течение 5 лет.

В компании резко повысились мобильность и скорость выполнения операций и решения проблем.

Если у конкурентов временной такт решения задач, проблем минимум 1 день (а обычно несколько дней), то у нас 1 час. Норматив в нашей компании - в течение часа выехать на подключение либо решить проблему клиента.

Оперативность

Инженеры связи, которые обслуживают сеть в офисе, и инженеры, работающие в «полях», имеют всю необходимую информацию, которая нужна им для решения задачи. Самую свежую, самую оперативную, самую точную и максимально необходимую. Это позволяет им быстро решить задачу, и в результате наши клиенты высоко оценивают качество услуг и высокий сервис со стороны сотрудников.

Качество

Система легко определит профессиональный уровень и качество выполнения работ всеми нашими сотрудниками, оценить и мотивировать их работу. Соответственно, у нас работают профессионалы высокого уровня с хорошей зарплатой и с ещё большей производительностью.

Автоматизация

Информационная система даёт возможность автоматизировать потребляющую много времени и часто повторяющуюся простую работу, оставляя сотрудникам только сложные задачи, которые требуют нестандартного человеческого решения.

Мобильное приложение ERP



Иван Паньков,
Заместитель руководителя
Сервисной службы АО «Уфанет»



Сейчас заявки онлайн падают сразу на инженера подключений, он выезжает к клиенту в течение часа. Все данные и настройки может смотреть и выполнять в приложении, не обращаясь в другие службы. Акты выполненных работ больше не нужно писать от руки – они электронные, оборудование списывается автоматически. Это из глобального, еще сотни других улучшений.



До внедрения, в день:

400 ремонтов
250 подключений в МКД
40 подключений
в частном секторе

После внедрения, в день:

1200 ремонтов
750 подключений в МКД
125 подключений
в частном секторе

Контакты

**Александра
Саркисян**

Директор по маркетингу Уфанет

+7 917 45-70-955

ufanet.ru

