

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

# Открываем шесть детсадов

*В общей сложности город получит свыше 900 мест для дошкольят*



ДМИТРИЙ САМОЙЛОВ, глава администрации Перми

— До 1 сентября в Перми открываются сразу шесть детсадов — пять из них после капитального ремонта, а детский

сад на ул. Комбайнёров — совершенно новый, построенный, как принято говорить, с нуля. Практически каждый район города получит в подарок дошкольное учреждение. Таким образом, Пермь продолжает реализовывать приоритетные задачи, которые поставили президент страны Владимир Путин, губернатор края Виктор Басаргин.

Эти детсады — результат работы сотен людей: проектировщиков, строителей, сотрудников департамента образования, районных администраций, руководителей образовательных учреждений.

Итак, 24 августа открыли детский сад на ул. Комбайнёров, 306 в Свердловском районе, 27 августа открываем детский сад на ул. Судозаводской, 26 в Кировском районе, 28 августа — на ул. Толмачёва, 2 в Дзержинском районе, 31 августа — на ул. Тургенева, 37 в Мотовилихинском районе. В День знаний откроем сразу два детских



сада — на ул. Корсуньской, 113 в Орджоникидзевском районе и на ул. Краснополянской, 39 в Свердловском районе.

Время открытия у всех одно — 11:00. Позовём депутатов Пермской городской думы, глав районных администраций,

родителей. Приглашаю всех желающих поучаствовать в этом марафоне приятных событий.

Всего к концу 2015 года в Перми дополнительно будет создано свыше 3000 мест.

## ТЕХНОЛОГИИ

# Реальные выгоды виртуальной АТС

*Как повысить продажи на 20–25% без дополнительных вложений в обучение сотрудников*

Об облачных продуктах для бизнеса сегодня не рассуждает лишь ленивый. Пожалуй, самым популярным представителем облачных сервисов для малого бизнеса является виртуальная АТС. Как работает виртуальная АТС, в чём её преимущества и какую пользу от внедрения получает компания сегмента среднего и малого бизнеса?



Функциональные возможности виртуальной АТС соответствуют возможностям лучших офисных АТС. А в чём-то даже превосходят их — главным образом за счёт простоты подключения и использования. Для виртуальной АТС необходим лишь доступ в интернет — она работает в облаке на удалённых серверах, поэтому не потребуется покупать оборудование, тянуть провода и нанимать технических специалистов. Именно поэтому затраты на виртуальную АТС значительно меньше по сравнению с затратами на стационарную. Однако экономия — это лишь одно из преимуществ.

Как работает виртуальная АТС? Звонок клиента поступает на телефонный номер — обычный городской или 8-800. Затем он, в соответствии с заданным компанией алгоритмом, направляется на любое устройство: будь то «обычный» телефон, IP-телефон, мобильный или компьютер с подключённой гарнитурой. Совершенно неважно, куда направить звонок — в другой офис или филиал: виртуальная АТС позволяет организовать единую телефонную сеть с общим номером и внутренней нумерацией.

Ещё одной отличительной особенностью виртуальной АТС являются её гибкость и масштабируемость. Во-первых, к ней можно подключить любое количество номеров и внутренних абонентов.

Во-вторых, при смене адреса компании не приходится беспокоиться о своей АТС: она находится на удалённом сервере, что делает её функционально независимой от местоположения. Телефонный номер при переезде также сохраняется. И наконец, виртуальная АТС обеспечивает телефонной связью все филиалы и удалённых сотрудников в любой точке России. При этом, используя IP-телефонию, затраты на внутреннюю связь можно свести к нулю.

Виртуальная АТС обладает большим количеством различных функций — от голосового меню до записи и прослушивания разговоров, но это вовсе не означает, что она будет сложна в обращении. Для настройки виртуальной АТС через удобный личный кабинет нужен только подключённый к интернету компьютер, а специальные технические знания не требуются.

Виртуальная АТС позволяет не только оптимизировать затраты на организацию и обслуживание телефонной сети в компании, но и повысить качество обслуживания и продуктивность работы менеджеров по продажам, то есть получить дополнительную прибыль за счёт увеличения объёма продаж и лояльности клиентов. В этом помогут аналитические отчёты по важным показателям: количество принятых, совершенных и пропущенных звонков, скорость ответа, среднее время разговора, почасовое количество вызовов. Имея эти данные, руководитель сможет найти «узкие места» в работе с клиентами по телефону и перестроить её таким образом, чтобы добиться максимальной эффективности.

Опыт показывает, что, используя возможности виртуальной АТС, мож-

но повысить продажи на 20–25% без дополнительных вложений в обучение сотрудников. Это, вместе с высокой скоростью и простотой внедрения, отсутствием затрат на оборудование и техническое обслуживание, делает виртуальную АТС удобным и быстро окупаемым инструментом для ведения успешного бизнеса.

Дарья Ефимова, руководитель Mango Office в Перми:

— Любой бизнес — это прежде всего математика, а потому от умения просчитать сегодня каждый показатель, связанный с продажами, маркетингом или эффективностью сотрудников, зависит успешность компании завтра. Виртуальная АТС даёт бизнесу возможность сделать бизнес-процессы, в частности продажи, вместо «чёрного ящика» прозрачными. Мы сами в Mango Office используем свои облачные продукты — точно знаем, кто и когда нам звонил, кто принял входящий вызов, кто совершил звонок клиенту, сколько делятся разговоры и, самое главное, о чём они ведутся; на какие телефоны принимают вызовы сотрудники, насколько точно соблюдаются скрипты продаж (особенно если коллеги работают на мобильных), кто из сотрудников наиболее успешно конвертирует звонки в сделки, а кому следует подтянуть показатели. Владея каждой цифрой, мы точно знаем, куда надо приложить усилия для повышения эффективности бизнеса.