

## РЕКОМЕНДАТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО

Клиенты нашей компании ожидают от нас высокого качества обслуживания, и от того, насколько хорошо продавцы салонов «Диксис» обслуживают покупателей, зависит до 40% продаж.

Поддерживать высокое качество обслуживания в салонах «Диксис» на должном уровне нам помогает Консалтинг-Центр «ШАГ», с которым мы сотрудничаем достаточно давно.

Первым этапом нашей работы с «ШАГом» была разработка «Стандартов обслуживания клиентов в розничной сети» и разработка методики оценки качества обслуживания.

Впоследствии Консультантам была поручена аутсорсинговая функция - ежемесячное проведение оценки качества обслуживания в салонах «Диксис» в Москве и Санкт-Петербурге.

Оплата работы наших продавцов была поставлена в прямую зависимость от качества работы с клиентами, таким образом, ежемесячные отчеты «ШАГа» стали частью технологического цикла нашей Компании.

Выражая благодарность Консультантам за плодотворное сотрудничество, руководство Компании хочет отметить, что за время совместной работы у нас сложились хорошие и конструктивные партнерские отношения.

Директор Департамента  
по управлению розничной сетью



Д.В.Никулин