

ПРОДАЖБА



**ЗАДОВОЛНИТЕ КОРИСНИЦИ СЕ НАШИОТ ДВИГАТЕЛ.
ЗАТОА КОРИСНИКОТ СЕКОГАШ Е НА ПРВО МЕСТО!**

НАЈДОБРОТО ОД ТЕЛЕКОМ ВО ЕДЕН ПАКЕТ



Во бизнис секторот, фокусот во комуникацијата беше ставен на зацврстувањето на имиџот на МКТ како иновативен оператор којшто нуди интегрирани комуникациски услуги што опфаќаат комбинација на комуникациски и иновативни услуги во еден пакет и сигурен партнер за градење на долготрајно партнерство.

МКТ има развиено различни продажни канали за цели на опслужување на корисниците од различните сегменти. Директните продажни канали вклучуваат: сопствена малопродажна мрежа, телепродажба, on-line продажни канали, техничари, агенти за директна продажба, менаџери за корисници (за корисници – институции, клучни корисници и големи корисници) и повеќеканална логика во продажбата и услугата за SOHO (Small office Home office) сегментот. Индиректни продажни канали се базирани на индиректни мастер дилери со нивна мрежа на сопствени продавници, партнерски продавници и киосци. Надворешната компанија којашто беше ангажирана во 2014 година продолжи да врши активности за телепродажба (беа воведени и проактивни активности за задржување и лојалност на корисниците).

Главните продажни канали на МКТ се продажните салони. На 31 декември 2015 година имаше 36 продажни салони. Во 2015 година, мрежата на сопствени продажни канали беше освежена со реновирање на 16 продажни салони со имплементација на партнерски штандови. Сите продажни салони го нудат комплетното портфолио на производи и услуги од фиксна и мобилна телефонија под истите услови и со исто ниво на кориснички услуги. Од 21 септември 2015 година продажните салони формално функционираат како продажни салони на една компанија – МКТ. Со оглед дека 2015 година беше година на услуги во МКТ, сите вработени во продажните салони беа фокусирани на подобрување на услугата во продажните салони. Во таа насока, времето на чекање беше преполовено во однос на почетокот на 2015 година. Почнувајќи од 21 септември 2015 година, главниот фокус на продажбата беше Магента 1 и до крајот на 2015 година беа продадени 10.000 Магента 1 пакети. Најголемиот дел од зделките за продажба на Магента 1 беа извршени преку продажните салони.

Презентирањето на партнерите во сопствените продажни салони продолжува и во 2015 година со имплементацијата на нова содржина на m-Walls и Window Digits. Новите партнерски штандови во реновираните продажни салони се користеа за истата цел.

Во текот на 2015 година се користеа продажни активности кои вклучуваа испорака до дома преку телепродажба, со цел задржување на претплатниците на фиксна и мобилна телефонија.

Е-бизнис обезбеди нова, консолидирана веб страница за сите корисници на фиксна и мобилна телефонија. Дополнително развивме нови можности за подобрување на каналите за онлајн продажба и зголемување на трансакциите преку веб продавницата, а воведовме и Smartphone Help мобилна апликација за нашите Android корисници. Воведовме Live chat и понудивме подобар начин да им помогнеме на нашите корисници преку директен контакт со вработените на корисничка поддршка на нашата веб страница.

Уште еден канал на дистрибутивната мрежа на МКТ е соработката со дилерите. На 31 декември 2015 година, мрежата се состоеше од 5 мастер дилери со 61 продажни салони како партнери на МКТ. Поголемиот дел од продажните салони на мастер дилерите на МКТ го нудат целосното портфолио на МКТ. Во 2015 година беше воведено плаќање на сметки во повеќе од 40 продажни салони на мастер дилерите. Исто така, припејд ваучери се достапни во 4.015 киосци. Повеќе од 2.000 киосци вршат надополнување на ваучери преку центарот на обработка на МКТ.

Еден дел од портфолиото на производи на МКТ (на пример, телефонски апарати, ТВ уреди, компјутери, печатачи, мрежна опрема и апарати за домаќинства) им е достапен на корисниците со плаќање на рати преку нивната телефонска сметка.

**„КРЕИРАМЕ
НЕЗАБОРАВНИ
МОМЕНТИ
ЗА НАШИТЕ
КОРИСНИЦИ”**

