



**Рост команды и потрясающие отношения с клиентами**

Москва, декабрь 2023



**Рост выручки на 11% (\*по отношению к 2023 г.)**

После значительного роста выручки в 2022 году, в 2023 году нам потребовалось время, чтобы наладить процессы и перестроить систему управления компанией.



**7023 завершенных проекта**

В течение 2023 года мы успешно закрыли 898 проектов для малого, среднего и крупного бизнеса. Реализовали контракты в том числе по 223 и 44-ФЗ.



**Встали на путь клиентоцентричности**

Мы перестраиваем процессы управления внутри компании таким образом, чтобы потребности клиентов определяли наш план развития.



**Больше половины выручки от постоянных клиентов**

Мы внимательно посчитали – 53,4% выручки 2023 года поступило от наших постоянных клиентов. Мы будем продолжать инвестировать время и средства в улучшение сервиса для наших клиентов.

1

**Сфокусировались на целевых клиентах – вырос средний чек**

Мы приняли стратегическое решение сфокусироваться на решении задач малого и среднего бизнеса на складах, производствах, в офисах, магазинах и медицинских учреждениях. Объектов стало меньше, средний чек вырос на 27%.

Год	Средний чек
2017 г.	566
2018 г.	675
2019 г.	727
2020 г.	1188
2021 г.	923
2022 г.	986
2023 г.	898

**Больше половины выручки в 2023 году нам принесли постоянные клиенты**

Мы опять посчитали выручку наших постоянных клиентов и удивились – 53,4% от общего оборота компании. Спасибо за доверие! Будем и дальше улучшать наши услуги для вас!

2

3

**Установили 4 580 камер видеонаблюдения**

Проложили **314 477** метров различного кабеля, запустили СКУД на **407** точках прохода. Мы любим цифры, но это не так важно.

**4.7** (121 отзыв)

4.8 (Google)

4.7 (Яндекс)

**Намного важнее – высокая оценка клиентов – 4,7 балла**

Сотни клиентов оставили нам положительные отзывы. Мы прислушиваемся к каждому мнению и продолжаем улучшать сервис и качество оказанных услуг.

4

5

**В команде АйПи.Решения уже больше 60 специалистов**

Нам удалось невозможное, на дефицитном рынке труда, мы собрали лучших ребят. Мы переработали программы онбординга, пересобрали систему наставничества и обучения.

**Начали измерять NPS (индекс потребительской лояльности)**

Наш результат 79%, просто потрясает. Индекс NPS показывает, насколько клиенты довольны компанией и её услугами и готовы рекомендовать друзьям. 83% наших клиентов ставят нам 9 и 10 баллов и активно рекомендуют друзьям и знакомым.

6

7

**Становимся Клиентоцентричными**

Мы поняли, что наши клиенты будут определять наши задачи, а мы будем фабрикой по производству ценной услуги. Мы начали меняться так, чтобы сотрудничать с клиентами и закрывать их потребности.

Клиенты транслируют нам потребности и дают обратную связь

Мы хотим гарантию решения наших задач по справедливой цене

Клиенты получают превосходную услугу

→

←

Мы преобразуем потребности в предложения и работаем с ограничениями бизнеса

Мы внимательно анализируем обратную связь и меняем продукт:

План изменений:

- Задача №1
- Задача №2
- Задача №3

**Гордимся результатами работы нашей команды**

Мы с легкостью предлагаем наши услуги родным и друзьям, радуемся, когда нас рекомендуют наши партнеры, и стараемся соответствовать высоким ожиданиям.

8

**У Вас есть для нас задача?**

Мы готовы решить ее, используя лучшие практики отрасли и самые современные технологии.

+7-495-565-32-04 | sales@ip-sol.ru