



Пособие для партнеров MightyCall  
по ведению конкурентной борьбы при продаже системы

## Введение

Данный отчет предназначен для партнеров компании MightyCall в России и СНГ, и содержит конкурентное сравнение решения MightyCall Enterprise и его рыночных аналогов 3CX, Asterisk, Avaya, Cisco, Forte-IT, Genesys, NAUMEN, Call-o-Call и Oktell

MightyCall помогает среднему и крупному бизнесу повышать конкурентоспособность за счет комплексного решения задач обработки вызовов, является первым в России (с 1999 г.) разработчиком программного решения для управления контакт-центрами и предоставляет полный комплекс услуг — консалтинг, поставку и внедрение оборудования и программного обеспечения, интеграцию, обучение и сопровождение.

Таким образом, портфель продуктов и услуг MightyCall, предназначенных для создания и оптимизации контакт-центров, обладает всеми достоинствами, присущими западным и отечественным решениям для автоматизации контакт-центров, и лишен их недостатков. Как разработчик с более чем 15-летним стажем на рынке, MightyCall предлагает решение, конкурирующее по функциональным возможностям с решениями западных разработчиков (Avaya, Cisco, Digium, Genesys и др.) но не выходящее из ценового диапазона, присущего отечественным производителям (3CX, Forte-IT, NAUMEN, «ИнтелТелеком» и «Телефонные системы»), что особенно актуально в условиях экономического кризиса.

Стратегия MightyCall — создание преднастроенных пакетов контакт-центров для разных применений и индустрий, включая программное обеспечение, внедрение, отчетность.

Важнейшими преимуществами MightyCall являются:

- гибкость настройки решения в соответствии с требованиями заказчика;
- широкие возможности интеграции с одним или несколькими решениями, что особенно критично, когда требуется интеграция контакт-центра с индивидуально настроенными версиями программных систем отечественной разработки;
- высокое качество поддержки, быстрая реакция технической службы на запросы пользователей;
- Service Level Agreement (соглашение по уровню сервиса с прописанными финансовыми гарантиями за нарушение сроков является приложением к договору технической поддержки) с финансовой ответственностью перед заказчиком за простой системы;
- большое количество активных заказчиков с разными наборами потребностей, работающих в различных отраслях промышленности.

В следующих разделах отчета мы детально сравним предложение компании MightyCall и предложения других производителей, присутствующих на отечественном рынке.