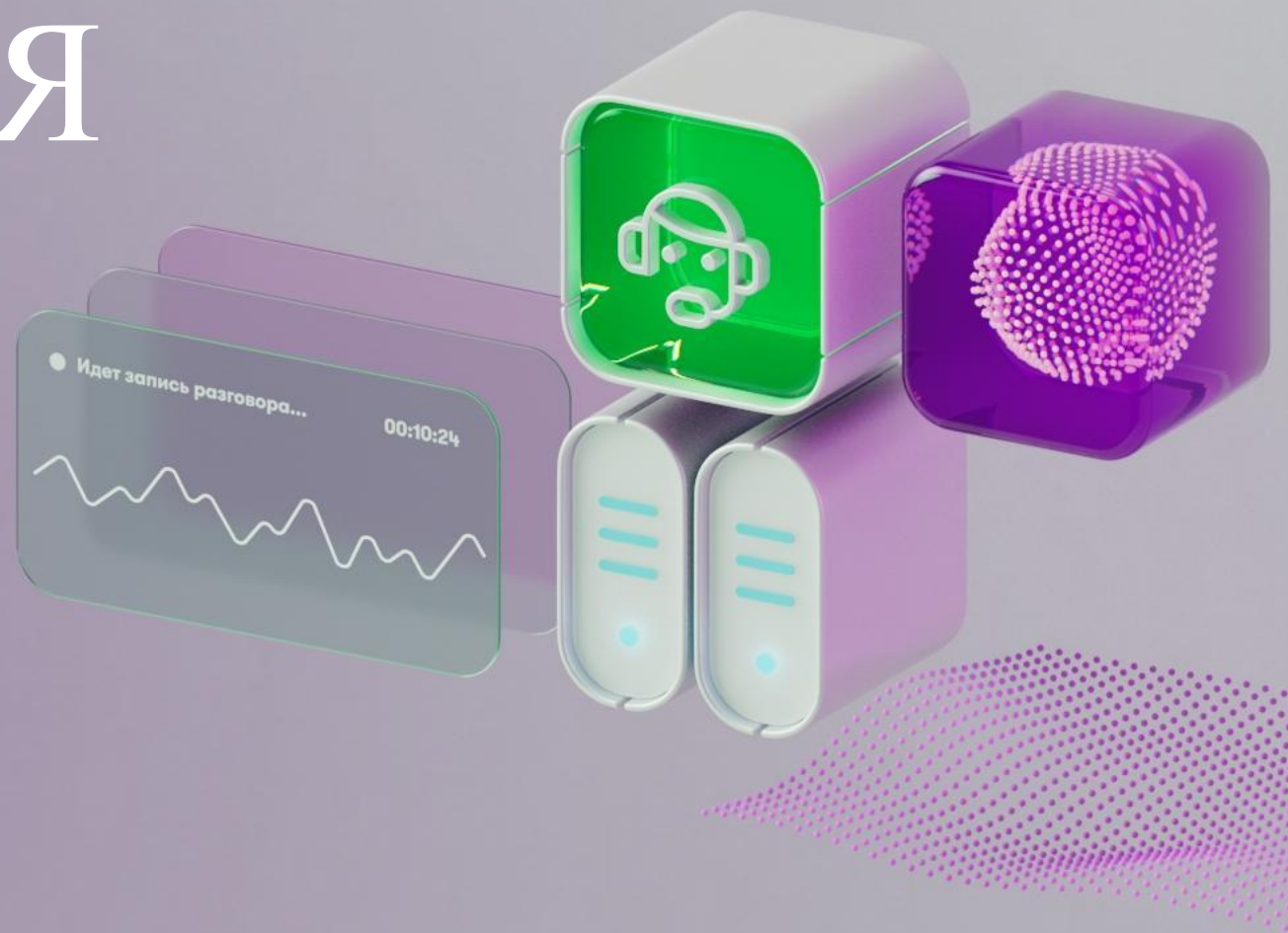


ВИРТУАЛЬНАЯ АТС

ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ
РАБОТЫ СО ЗВОНКАМИ
КЛИЕНТОВ



Об услуге

Клиенты теряются... Вы знали?

Вы вложились в рекламу, заинтересовали клиента товаром или услугой, но клиент не дозвонился, продажа или консультация не состоялась!

Как такое могло случиться?

При звонке в вашу компанию клиент слышит «занято» или «оставьте сообщение на линии»

Вы используете мобильный или стационарный телефон. Менеджер Иван разговаривает с одним клиентом, в это время поступает звонок от второго клиента. Светлана свободна и сидит рядом, но не может ответить на звонок.

Недобросовестное выполнение обязанностей, ошибки

Администратор ресторана Анна принимает звонки о брони столиков на обычный DECT телефон. Клиент позвонил заказать столик, а Анна забыла зафиксировать бронь. Клиент пришел в оговоренное время, но все столики были заняты.



Клиент дозвонился в вашу компанию, но ему никто не ответил

Менеджер Анатолий отошел от рабочего места на обед с 13:00 до 13:30, а затем был на деловой встрече с 16:00 до 17:00. Множество звонков клиентов остались без ответа.

Номер не сохранился и клиенту никто не перезвонил

Вы используете обычный стационарный телефон и пока менеджер Анна разговаривает с одним клиентом, поступает звонок от второго. Анна не знает о том, что кто-то звонил, пропущенный вызов нигде не зафиксировался и клиенту никто не перезвонил.

Кому будет полезна услуга?

Виртуальная АТС разработана специально для компаний малого и среднего бизнеса



Розничная торговля

Магазины товаров для дома, электроники и бытовой техники, аптеки



Сфера услуг

Автомобильные сервисы и мойки, бытовые услуги населению, ремонт техники.



Интернет-магазины

Любые онлайн-магазины с доставкой товаров, магазины доставки еды.

Виртуальная АТС

Сервис, который позволит использовать все возможности современной офисной АТС, не покупая ее!



Повсеместный доступ

Управление услугой доступно клиенту через сеть Интернет. Можно изменять любые параметры, смотреть статистику звонков и слушать записи разговоров сотрудников.



Мобильность

Возможность масштабировать решение на более широкий штат сотрудников, а также опционально использовать дополнительные возможности. Можно легко развернуть решение на новой площадке при переезде компании.



Простота

Настроить Виртуальную АТС не сложнее создания страницы в социальной сети. Клиент управляет ВАТС самостоятельно.



Легкость

Виртуальную АТС можно подключить и отключить за считанные минуты, что позволяет использовать ее даже на короткий период сезонных продаж или рекламных акций.



Инструмент удаленной работы

Виртуальная АТС позволяет проконтролировать занятость, удаленно координировать действия сотрудников с помощью отчетов о звонках и записи разговоров.



Новый функционал

Виртуальная АТС регулярно обновляется. В отличие от офисных АТС, никогда не устареет.

Полностью российское программное обеспечение

Услуга оказывается на базе отечественного ПО и сети федерального оператора связи, что дает ей независимость от внешних условий и гарантирует стабильную работу при любых обстоятельствах.

Сертификат в реестре ПО РФ: **2017615667**

Сертификат ОССЭТ: **ОС-2-У-0812**



Возможности

Виртуальная АТС на страже вашего бизнеса

Базовый функционал

Превратит мобильный, городской или 8-800 номер в многоканальный: при поступлении нескольких звонков одновременно – каждый будет направлен нужному специалисту и клиент никогда не услышит «занято».

Распределит звонки на нужные отделы и сотрудников, сохранит историю вызовов.

Синтезирует голоса для приветствий и уведомлений из написанного текста, создаст голосовые меню, предложит выбор мелодии вместо гудков из каталога уникальных авторских композиций и даст возможность добавить номера других операторов для приема входящих и сохранения клиентов.



Управление с любого устройства

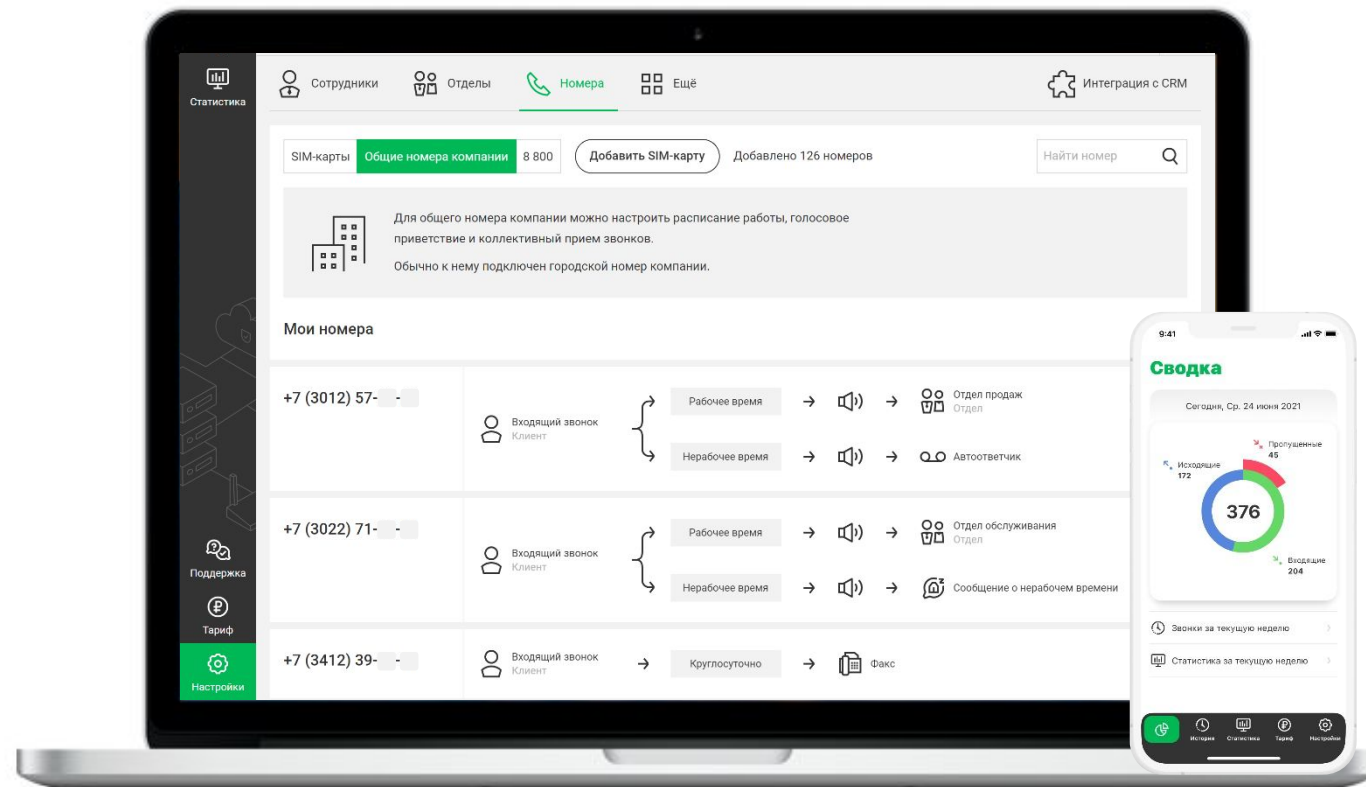
Личный кабинет

Управление и настройка сценариев обработки звонков от ваших клиентов осуществляется в простом и интуитивно понятном личном кабинете.

Мобильное приложение

Полный контроль всегда под рукой:

- Управляйте изменениями, опираясь на статистику, push-уведомления о пропущенных звонках и запись разговоров;
- Меняйте настройки маршрутов вызовов и добавляйте сотрудников в несколько касаний;
- Получайте информацию о тарифе и опциях.



Запись и хранение звонков

Инструмент повышения качества обслуживания клиентов по телефону

Контролируйте ситуацию

Решайте конфликты и спорные ситуации в частном порядке, предоставив оппоненту запись телефонного диалога.

Повышайте уровень сервиса

Прослушивание разговоров позволит вам исключить грубость и некомпетентность как со стороны сотрудников, так и со стороны клиентов. Растет уровень дисциплины персонала и качество обслуживания клиентов.

Обучайте сотрудников на примерах

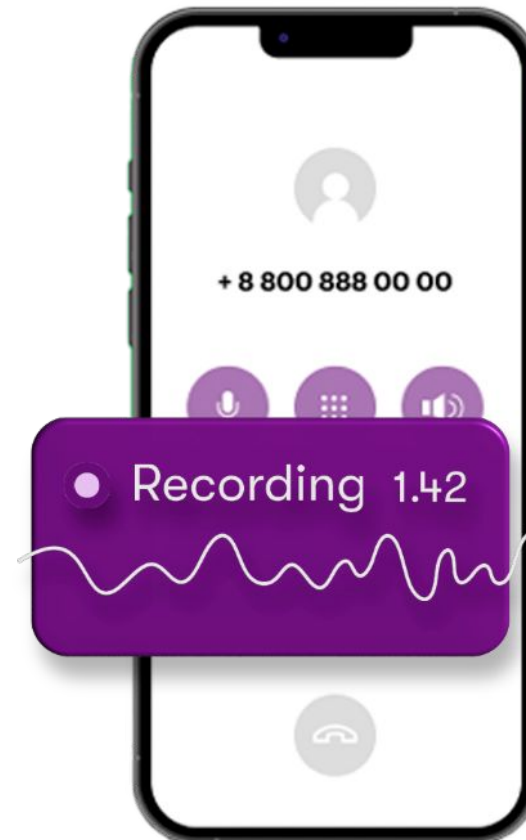
Наиболее наглядным материалом в обучении сотрудника телефонных продаж являются записанные примеры телефонных разговоров (best practice).

Выполнение требований законодательства

Для клиентов некоторых направлений, например, финансового сектора осуществление записи является требованием закона.

Сокращайте расходы на связь

Исключите возможность злоупотребления использованием корпоративной телефонной связи в личных целях в рабочее время!



1 год
безлимитно*

Интеграция с CRM

Легко и просто

Упростите бизнес-процессы и повышайте лояльность клиентов за счет использования Виртуальной АТС и CRM-системы.

Интегрируйте Виртуальную АТС в CRM-систему самостоятельно при помощи REST API или воспользуйтесь легкой интеграцией:



При входящем звонке отображается карточка клиента



При входящем звонке карточка клиента создается автоматически

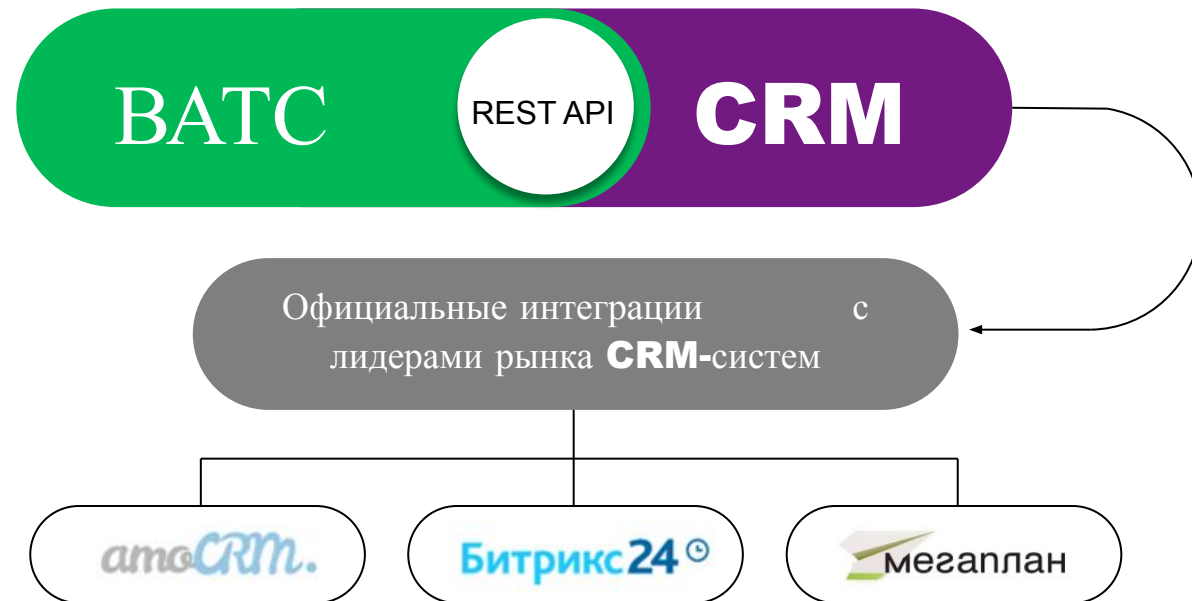


Возможность просмотра истории взаимодействия с клиентом за любой период



Перевод звонка на ответственного менеджера

Без ограничений*



- Доступно более 100 CRM для интеграции, специализированных под ваш бизнес.
- Перечень CRM доступных для интеграции постоянно расширяется.
- Возможность интеграции с вашей CRM-системой.

* количество интеграций неограниченно



Аналитика

Набор из графических отчетов (дашбордов), которые помогут сделать выводы о работе компании не прибегая к **Excel**

Отчет «по количеству звонков»

Сопоставляет количество звонков по периодам и типам. **Подскажет:** в какие дни растет нагрузка и какая из смен пропускает больше звонков?

Отчет «по направлению звонков»

Сравнивает в каких городах или филиалах активнее идут продажи. **Подскажет:** какие подразделения компании работают интенсивнее?

Отчет «рейтинг сотрудников»

Подходит руководителя отдела продаж или обслуживания. **Подскажет:** кто из сотрудников работает наиболее эффективно, а кто не дотягивает даже до средних показателей отдела?

Отчет «по номерам»

Проанализирует эффективность рекламных кампаний/каналов прямо в интерфейсе Виртуальной АТС, не подключая сторонние сервисы для кол-трекинга. **Подскажет:** на каких площадках я продаю эффективнее и куда стоит вкладываться в рекламу?

Отчет «нагрузка по часам»

Покажет на какие часы приходится больше всего звонков и подскажет руководителю когда нужно выводить дополнительных сотрудников. **Подскажет:** в какое время наша линия наиболее загружена? Какой из смен нужно расширить штат?



МегаФункциональный виджет для amoCRM

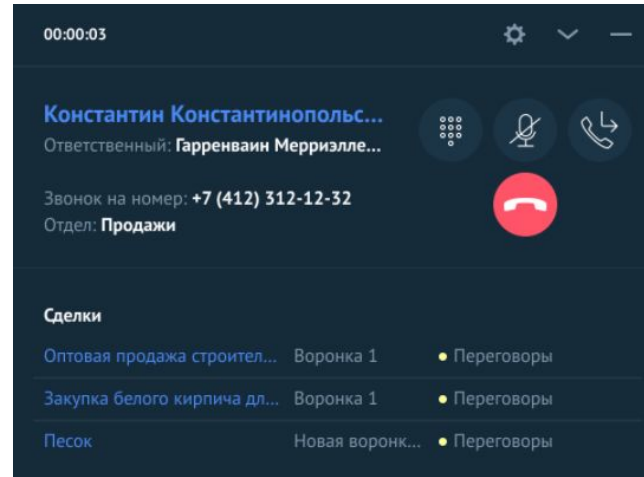
Виджет – это телефон в интерфейсе **amoCRM** (с использованием технологии **WebRTC**)

Преимущества нашего виджета:

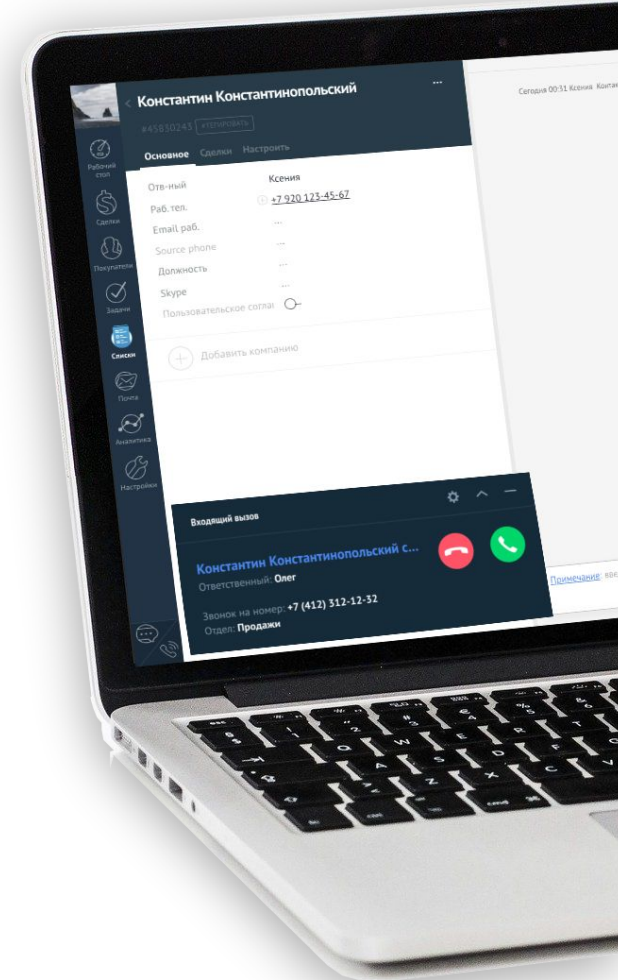
- он появляется прямо в интерфейсе amoCRM с первым гудком и не исчезает до конца разговора
- менеджер узнает, какой клиент ему звонит, еще до того, как ответит на звонок
- и может в пару кликов создать новую сделку через виджет прямо во время разговора
- виджет настолько прост, что им сможет пользоваться даже самый неопытный сотрудник – для этого не потребуется дополнительное обучение

С помощью виджета менеджер может:

- включить или выключить микрофон, чтобы клиент не слышал посторонние звуки
- принять звонок на любом другом устройстве – при этом виджет не пропадет с экрана и в нем можно продолжить работу
- обработать звонок после разговора с клиентом
- автоматически обзвонить группу клиентов
- просмотреть историю звонков клиенту, и т.д.



Благодаря функционалу виджета менеджеры экономят на обработке звонков около 10% рабочего времени



Эффективные продажи

Инструменты улучшения клиентского опыта

Функционал поможет:

- Вашему клиенту не ждать на линии, а заказать обратный звонок из очереди, чтобы ему позвонил первый свободный оператор.
- Если клиент не дозвонился, отправить клиенту SMS-извинение с обещанием перезвонить в кратчайшие сроки (в SMS можно вписать промокод с небольшой скидкой).
- Вам получать уведомления о пропущенных звонках на email, по SMS или в telegram.
- Вашему менеджеру автоматически направлять SMS-визитки со своими контактами и ссылкой на сайт компании при исходящем звонке.



Эффективное обслуживание

Набор инструментов для улучшения качества обслуживания на входящей линии

Функционал поможет:

- **Подключаться к активным разговорам**
Руководитель отдела обслуживания может подключиться к разговору сотрудника, чтобы оценить качество его работы или дать подсказку, если сотрудник новичок. Клиент не услышит голос руководителя
- **Информировать звонящего о номере в очереди**
Чтобы клиент знал, что ожидание на линии обусловлено большим количеством звонков и был информирован о ее движении
- **Оценивать работу оператора в конце разговора**
Клиент сможет оставить обратную связь о работе оператора или компании в целом за счет набор оценки в тональном режиме

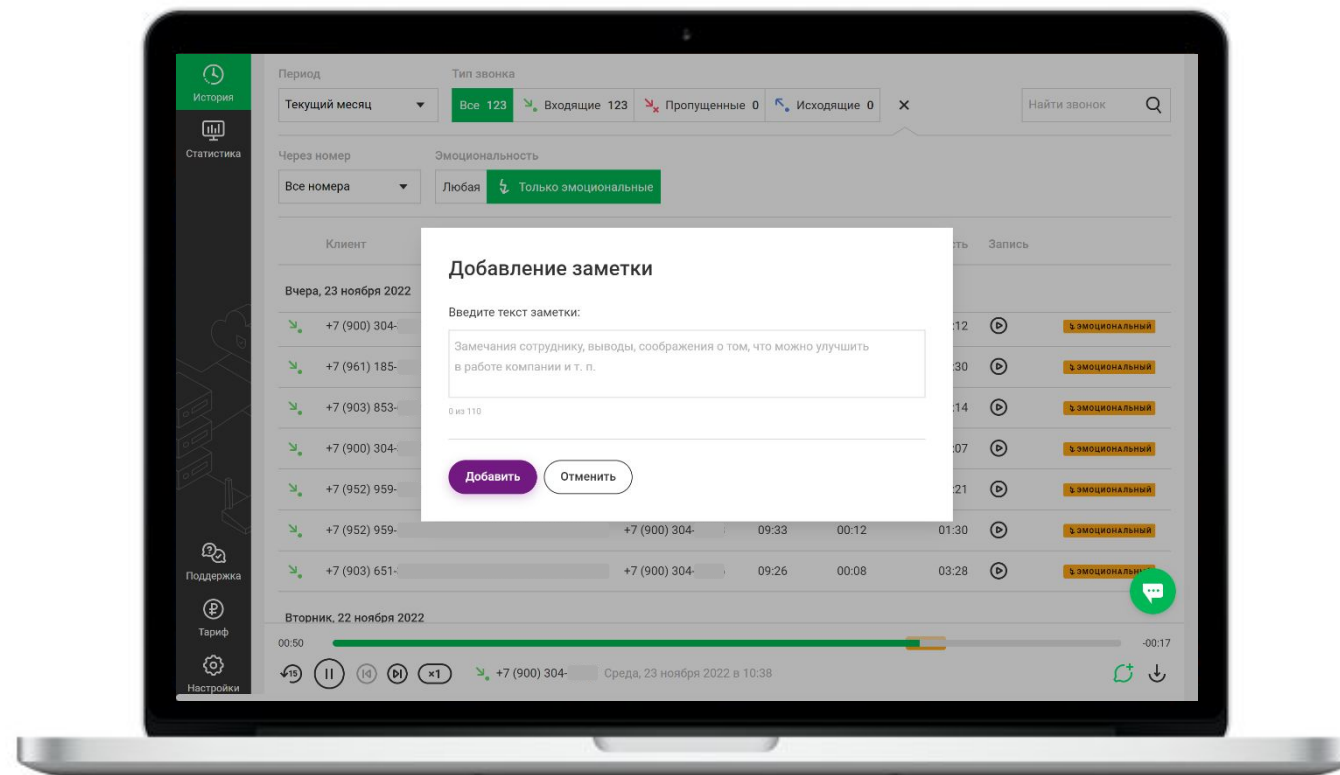


Разговоры на повышенных тонах

Эмоциональные разговоры часто сопровождаются потенциально конфликтными ситуациями, о некоторых необходимо узнавать своевременно и стараться их предупреждать

Возможности

- Фильтр «эмоциональные» в истории
- Выделение «эмоциональных» мест в записях для упрощения поиска
- Настройка анализатора: выбор номеров или сотрудников или их исключение из проверки
- Добавление текстовых заметок к разговорам, чтобы потом быстро найти нужный
- Получайте уведомления на @почту по каждому найденному эмоциональному звонку.



Виджет обратного звонка с сайта

Генератор неслучайных продаж на вашем сайте

Ваш клиент зашел на сайт, находился на сайте 2 минуты и успел посмотреть 5 страниц



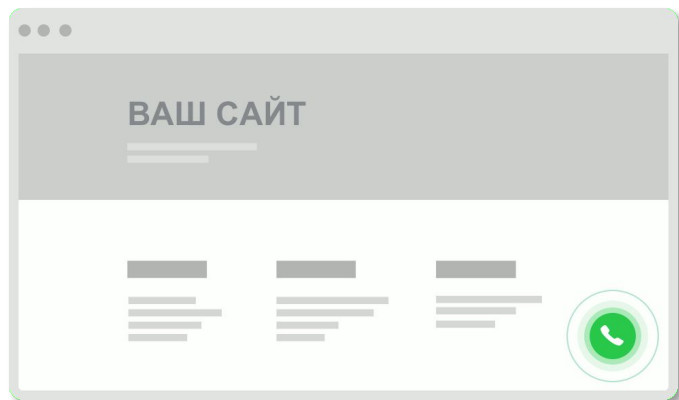
...и почему-то хотел уйти с сайта

Виджет это заметил и предложил оставить контакт для связи, как раз в тот момент, когда клиент сомневался



Клиент оставил контакт

Виджет автоматически в течение 20 секунд соединил его с менеджером



+30% ЗВОНКОВ
за **500 ₺** / мес



Автоинформирование

Инструмент для массовой работы с клиентами

Подходит для оповещений об изменениях в рабочем графике, для звонков с первичным предложением, повторным заказам и холодным продажам.

Создайте кампанию за пару кликов

Настройка не требует специальных навыков и поддерживает возможность дублирования заданий, чтобы не вводить информацию повторно

Запишите аудиофайл с сообщением

Оповестите своих клиентов об изменениях в рабочем графике, об уникальных предложениях и т.д., единожды записанным сообщением

Планируйте расписание рекламных кампаний

Не беспокойте ваших клиентов в неподходящее время. Поддерживается учет часовых поясов и временные промежутки

Название *

Акция 2022

Включить информирование

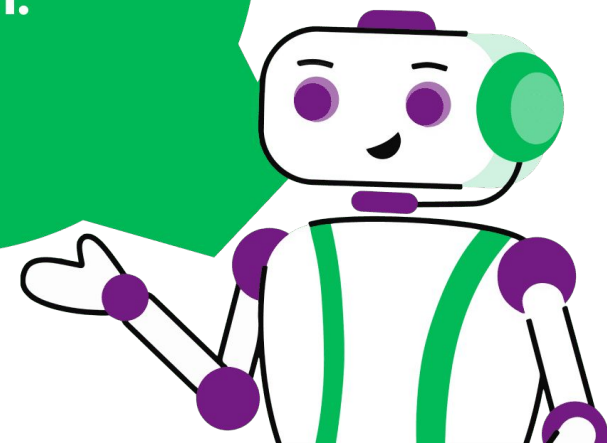


Загруженный файл:
акция_2022.mp3

 Прослушать

Выбрать др...

Здравствуй!
В магазине «У дома»
скидка 50% на весь
ассортимент.
Ждём вас!



Большой бизнес

Объединение вашей офисной АТС с Виртуальной АТС или нескольких Виртуальных АТС в единую сеть



Объединение филиалов в единую сеть

Если в вашей компании есть несколько филиалов, которые используют отдельные Виртуальные АТС со своими сотрудниками, отделами и независимой статистикой, вы можете объединить их в единую телефонную сеть с единым номерным планом. Таким образом разграничив административный доступ и счета.



Сокращение расходов на связь

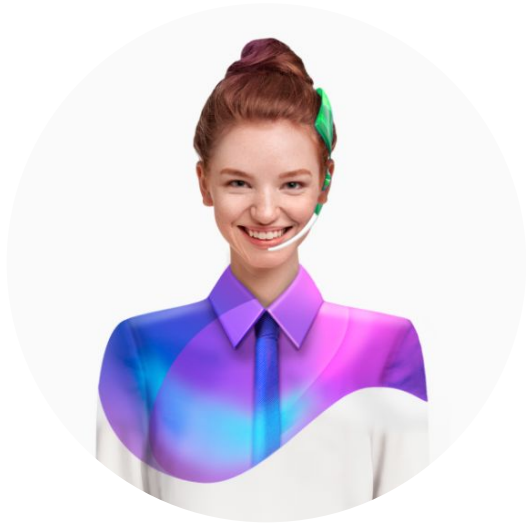
Все сотрудники всех филиалов смогут звонить друг другу по внутренним (коротким) номерам бесплатно. Вы также сможете переводить звонки клиентов не только сотрудникам своего офиса, но и в другие отделения. Для удобства общения внутри компании доступны виртуальные конференц-комнаты.



Интеграция с мобильной связью

Объединив вашу офисную АТС с Виртуальной АТС вы сможете интегрировать мобильную связь с офисной – это упростит рабочий процесс, а также позволит сотрудникам работать удаленно и звонить друг другу по коротким номерам с мобильных и стационарных телефонов.





”

Наша тарифная политика максимально прозрачна:

один тариф и функциональные опции.

**Подключайте то,
что необходимо, и не платите
за лишние!**

Мастер коммуникаций

Стоимость Виртуальной АТС

Абонентская плата ПО «Виртуальная АТС»*

Тариф «Мастер коммуникаций»	1 500 ₽ / мес.	включено 7 сотрудников, 14 соединительных линий
-----------------------------	----------------	---

Дополнительные опции ПО «Виртуальная АТС»*

Запись и хранение разговоров	1 500 ₽ / мес.	Хранение 1 год безлимитно (без ограничений по объему хранилища)
Интеграция с CRM	1 000 ₽ / мес.	Любое количество интеграций
Дополнительный сотрудник	200 ₽ / мес.	Простое масштабирование бизнеса
Аналитика	1 000 ₽ / мес.	Расширенная статистика в виде пяти аналитических дашбордов
Эффективные продажи	500 ₽ / мес.	Уведомление о пропущенных вызовах; заказ звонка из очереди; SMS-визитка и SMS-извинение
Эффективное обслуживание	500 ₽ / мес.	Режим суфлера; оценка звонка; информирование о номере в очереди
Виджет обратного звонка	500 ₽ / мес.	Эффективный генератор клиентов
Автоинформирование	1 000 ₽ / мес.	Автоматическое информирование клиентов
Разговоры на повышенных тонах	2 000 ₽ / мес.	Анализатор эмоциональных звонков
Большой бизнес	2 000 ₽ / мес.	Объединение с офисной АТС или нескольких ВАТС

Дополнительные услуги**

SMS-уведомления	2,5 ₽ / шт	SMS-визитка и SMS-извинение – доступные при включении опции «Эффективные продажи»
Автоматизированные вызовы	2,75 ₽ / мин.	Вызовы, совершенные через опцию «Автоинформирование», поминутная тарификация

Примечания

Вызовы, совершенные через мобильную сеть (GSM) или технологию VoLTE, тарифицируются согласно условиям тарифа SIM-карты.

Вызовы, совершенные через интернет (IP), тарифицируются согласно условиям оказания услуги МультиФон Бизнес, которые размещены на <https://multifon.megafon.ru/>

* 99% начислений НДС не облагается согласно пп. 26 п.2. ст.149 Налогового кодекса РФ, 1% облагается НДС в счет технической поддержки

** Стоимость указана с учетом НДС

СКАЧАТЬ
КОММЕРЧЕСКОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ



Функциональное наполнение опций

Базовый функционал*	Аналитика	Запись и хранение разговоров	Интеграция с CRM*	Эффективные продажи	Эффективное обслуживание	Виджет обратного звонка	Автоинформирование	Большой бизнес	Разговоры на повышенных тонах*
1 500 ₺	1 000 ₺	1 500 ₺	1 000 ₺	500 ₺	500 ₺	500 ₺	1 000 ₺	2 000 ₺	2 000 ₺
<p>Многоканальный номер</p> <p>Короткие внутр. номера</p> <p>Выбор исходящего АОН</p> <p>Добавление сотрудников</p> <p>Отделы (skill-группы)</p> <p>История вызовов</p> <p>Управление вызовом:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Перевод вызова • Удержание вызова • Перехват вызова • Переключение звонка между устройствами <p>IVR (голосовое меню)</p> <p>Голосовое приветствие</p> <p>Синтез речи</p> <p>Мелодия вместо гудков</p> <p>Аудиоконференции</p> <p>Подключение сторонних SIP-номеров</p> <p>Коммуникатор МегаФон (windows и macOS)</p> <p>Мобильное приложение для iOS и Android</p> <p>Распределение звонков на отдел:</p> <ul style="list-style-type: none"> • «всем сразу» • «равномерно» • «по очереди» • «по нарастающей» 	<p>Аналитические отчеты в личном кабинете и моб. приложении:</p> <p>Отчет «по количеству звонков» для сравнение периодов</p> <p>Отчет «по направлениям звонков» для сравнения активности разных филиалов компании</p> <p>Отчет «рейтинг сотрудников» для сравнения загрузки персонала</p> <p>Отчет «по номерам» аналог статического кол-трекинга</p> <p>Отчет «нагрузка по часам» для оптимизации работы смен</p>	<p>Запись разговоров SIP и GSM на год</p> <p>Плеер для прослушивания записей в ЛК с возможностями:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ускоренного прослушивания записи • перемотки записей на 15 секунд назад • быстрого переключения между записями • оставить заметку к записи <p>Уведомление о записи звонков для клиентов с возможностью кастомизации</p> <p>Возможность исключать конкретных сотрудников из записи</p> <p>Увеличение срока хранения (+ 1 год)</p> <p>Максимальный срок хранения: 10 лет</p> <p>Выгрузка записей по клику в ЛК или автоматизировано на ftp-сервер</p>	<p>Интеграционный API (более 100 возможных интеграций)</p> <p>Спец. портал для работы с API</p> <p>Прямая интеграция «без кода» с:</p> <ul style="list-style-type: none"> • amoCRM • Битрикс24 • 1С:УНФ • Yclients • Мегаплан • RetailCRM • ПланФикс • Клиентикс • Omnidesk • МойСклад • Альбато <p>Всплывающая карточка клиента</p> <p>Автоматическое создание сделок / лидов / контактов</p> <p>Отправка звонка закрепленному менеджеру</p> <p>Звонок по клику</p> <p>WebRTC</p> <p>Лучший на рынке виджет для amoCRM</p> <p>Диджитал-воронка для amoCRM</p> <p>*неограниченное количество интеграций</p>	<p>Уведомления о пропущенных звонках через:</p> <ul style="list-style-type: none"> • SMS • E-mail • Telegram <p>Заказ обратного звонка из очереди звонящим</p> <p>SMS-визитка* – автоматическая отправка SMS с контактами компании после разговора</p> <p>SMS-извинение* – автоматическая отправка SMS не дозвонившимся клиентам с обещанием перезвонить</p> <p>*2,5 ₺ / шт. с НДС</p>	<p>Подключение к активным разговорам в трех режимах:</p> <ul style="list-style-type: none"> • прослушивания • участника • суфлера (суфлера слышит только оператор) <p>Оценка качества обслуживания по итогам разговора</p> <p>Уведомление о номере в очереди</p>	<p>Виджет звонка на сайт:</p> <ul style="list-style-type: none"> • компактный • всплывающий по центру • выезжающий справа <p>Режим «ловец лидов»</p> <p>Уведомление, что звонок произойдет в рабочее время</p> <p>Кастомизация внешнего вида виджета</p> <p>Подключение веб-аналитики:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Яндекс.Метрика • Google Analytics 	<p>Автоматическое информирование клиентов по списку с предзаписанным сообщением</p> <p>Загрузка списка в .xls, .csv</p> <p>Загрузка аудио в .mp3, .wav, .ogg, .m4a</p> <p>Создание кампаний</p> <p>Расписание кампаний – звоним отталкиваясь от часового пояса вызываемого</p> <p>Алгоритм кампаний – установка количества попыток дозвона и целевого времени прослушивания</p> <p>Список отписавшихся – список исключенных из кампаний временно или постоянно</p> <p>Алгоритм обработки входящих вызовов на номера исходящих кампаний:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Отписка • Перевод на отдел • Перевод на IVR <p>Аналитика кампаний* – графики для сравнения эффективности</p> <p>*при подключении опции «аналитика»</p>	<p>Подключение «офисной» (внешней IP) АТС:</p> <ul style="list-style-type: none"> • SIP-trunk с регистрацией • Объединение коротких номеров • Подключение sim-карт к текущей схеме связи • «Удаленные» сотрудники • Бесплатные звонки между «офисом» и ВАТС <p>Объединение нескольких Виртуальных АТС*:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Управление политикой доступов • Бесплатные звонки между доменами • Объединение коротких номеров <p>Конференц-комнаты</p> <p>*опция должна быть подключена на всех доменах</p>	<p>Автоматический аудио спектральный анализ записей для выявления «эмоциональных»</p> <p>Запись разговоров в стерео: оператор / клиент</p> <p>Отметка о «эмоциональности» вызова в статистике</p> <p>Выделение «эмоциональных» мест в записях</p> <p>Функционал «заметок» для работы с записями</p> <p>Дополнительный фильтр в статистике: «эмоциональные»</p> <p>*опция работает только при подключении «записи и хранения разговоров»</p>

Функциональное наполнение опций

Базовый функционал	Распределяет звонки на нужные отделы и сотрудников, борется с пропущенными звонками, сохраняет историю вызовов.
Аналитика	Инструмент руководителя. Аналитика нагрузки и качества работы сотрудников, пакет графических отчетов. Удобно использовать через мобильное приложение.
Запись и хранения разговоров	Инструмент повышения качества обслуживания и защита бизнеса с юридической точки зрения. Если фиксируются разговоры, то и договоренности имеют подтверждение.
Интеграция с CRM	Инструмент автоматизации бизнеса, упрощение процессов, освобождение сотрудников от рутинных действий по заведению клиентов и заказов в CRM.
Эффективные продажи	Инструменты улучшения клиентского опыта: SMS-информирование, организация работы с пропущенными звонками, заказ звонка из очереди.
Эффективное обслуживание	Инструменты улучшения обслуживания клиентов по телефону: информирование о номере в очереди, оценка качества обслуживания и помощь начинающему оператору, через подключение к его разговору в режиме суфлера.
Виджет обратного звонка	Дополнительный канал коммуникаций – заказ звонка с сайте. Виджет можно кастомизировать под фирменные цвета компании.
Автоинформирование	Инструмент автоматического информирования клиентов по списку предзаписанным сообщением. Подходит для оповещений об изменениях в рабочем графике или для холодных продаж.
Большой бизнес	Интеграция ВАС с офисной IP АТС или с другими доменами ВАС. Позволяет совершать бесплатные звонки по коротким номерам между офисом и мобильными МегаФона.
Разговоры на повышенных тонах	Аудио спектральный анализ записей для выявления «эмоциональных» разговоров и их маркировка для упрощения контроля сотрудников и экономии времени на проверки.

Тарифы IP-телефонии

Стоимость звонков по технологии GSM определяется тарифом SIM-карты, IP-телефония – по тарифам multifon.megafon.ru

МультиФон Бизнес*	Базовая стоимость	Квант стоимости	Индивидуальные (на один номер)					Коллективные (на группу номеров)					
			ТО 1 500	ТО 3 000	ТО 5 000	ТО 10 000	ТО 20 000	ТО 2 500	ТО 5 000	ТО 10 000	ТО 15 000	ТО 30 000	ТО 50 000
Ежемесячный гарантированный платеж	Бесплатно	месяц	1500 ₽	3000 ₽	5000 ₽	10 000 ₽	20 000 ₽	2500 ₽	5000 ₽	10 000 ₽	15 000 ₽	30 000 ₽	50 000 ₽
Исходящие вызовы на мобильные номера России	1,90 ₽	минута	1,55 ₽	1,50 ₽	1,45 ₽	1,40 ₽	1,35 ₽	2,00 ₽	1,80 ₽	1,60 ₽	1,55 ₽	1,45 ₽	1,40 ₽
Исходящие вызовы на городские номера Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и номера Центрального федерального округа	1,00 ₽	минута	0,95 ₽	0,95 ₽	0,95 ₽	0,90 ₽	0,90 ₽	1,00 ₽	1,00 ₽	0,95 ₽	0,95 ₽	0,90 ₽	0,85 ₽
Исходящие вызовы на городские номера Северо-Западного, Южного, Северо-Кавказского, Приволжского и Уральских федеральных округов	1,60 ₽	минута	1,35 ₽	1,30 ₽	1,30 ₽	1,30 ₽	1,25 ₽	1,40 ₽	1,40 ₽	1,30 ₽	1,30 ₽	1,30 ₽	1,25 ₽
Исходящие вызовы на городские номера Сибирского и Дальневосточного федеральных округов	1,90 ₽	минута	1,60 ₽	1,60 ₽	1,55 ₽	1,55 ₽	1,50 ₽	2,00 ₽	1,80 ₽	1,60 ₽	1,60 ₽	1,55 ₽	1,50 ₽

Подключайтесь

Поможем настроить услугу

После подключения вы можете обратиться к сотрудникам группы консультаций Виртуальной АТС.

Они помогут в знакомстве с личным кабинетом и настройках.

 **8 800 550 2287**

 **vats@megafon.ru**

Услугу также легко настроить самостоятельно по инструкциям в базе знаний по адресу vats.megafon.ru/turnon

График работы группы консультаций:

Понедельник – Пятница

07:00 – 18:00 по Москве

* техническая поддержка 24/7 оказывается по номеру 8 (800) 550 05-55

