



Incremente la productividad de sus ventas

Sales

Cuando un producto o servicio pasa a convertirse en commodity y la diferenciación ya no radica en el precio, las empresas deben encontrar la manera de llegar a cada cliente con una oferta única, especial, personalizada, que permita que ese primer y quizás único contacto abra las puertas hacia una relación duradera.

La tecnología ha pasado a ser una herramienta fundamental para acercarse y conocer a cada uno de nuestros potenciales compradores, estrechar un vínculo con ellos, desarrollar la fidelidad y aumentar las ganancias de la empresa.

TELESOFT Sales está especialmente diseñado para optimizar las distintas gestiones que realizan los agentes de venta de la empresa y unifica la información en una misma base de datos, de modo tal que el cliente sienta que realmente es un individuo único frente a la empresa.

Contempla todo el ciclo de venta, identificación del cliente, calificación, oferta, cierre y seguimiento post venta.

Cada operación realizada posee acciones asociadas, que permiten configurar llamados automáticos, visitas de promotores y envíos de información a través de distintos medios (fax, correo, e-mail). Provee herramientas para realizar acciones de marketing directo como mailings, e-mailings y fax broadcasting.

GESTION DE VENTAS A TRAVES DE LA WEB:

TELESOFT Sales, utilizando Integration Component, tiene la capacidad de integrarse con su web site corporativo, dándole la posibilidad de cotizar y solicitar nuevos productos/servicios y realizar el seguimiento y/o consultas de los pedidos a través de Internet. Esto permite implementar un sistema autoservicio, donde los clientes / prospectos pueden acceder a información de soporte a través de Internet con un web browser, ingresar solicitudes, acceder a documentación de productos y consultar el estado de un pedido, todo on-line.

De esta manera la empresa reduce significativamente sus costos de venta e incrementa su productividad ofreciendo a sus clientes nuevos canales de acceso.

BENEFICIOS PARA SU EMPRESA:

Informe de situación: El agente de venta cuenta con una visión rápida en pantalla acerca de qué productos compró el cliente o están en trámite de otorgarse, aquellos que fueron ofrecidos y los que no le interesaron, a través de consultas a los sistemas transaccionales y a bases de datos propias.

Historia de contactos: El agente tiene acceso a la historia de todos los contactos realizados con el cliente o prospecto, para conocer su comportamiento histórico y personalizar el contacto optimizando su comunicación.

Datos del cliente: TELESOFT Sales permite ingresar datos del cliente según parámetros preestablecidos por el usuario; pueden ser personales, laborales, socioculturales, financieros y los asociados a cada producto.

Validaciones: TELESOFT Sales valida los números telefónicos, nombres de calles, alturas y códigos postales, reduciendo, gracias a esto, la cantidad de llamados erróneos y cartas devueltas.

Referidos: Los clientes, al sentir que son bien atendidos, querrán recomendar la empresa a sus amigos y conocidos. Es por esto que TELESOFT Sales contempla el ingreso de referidos que quedan asociados al contacto y pueden quedar como contactos globales o propios del agente que los ingresó.

Circuitos: TELESOFT Sales permite sistematizar la operatoria de ventas mediante un mejor conocimiento de los clientes y prospectos. A cada operación realizada se le asigna un circuito donde están definidas las acciones asociadas según parámetros preestablecidos para la resolución de cada gestión iniciada.

Scripts: TELESOFT Sales posee scripts de venta asociados a cada producto y / o segmento cuya información constituye una ayuda en línea para que el agente pueda desenvolverse efectiva y rápidamente a lo largo de una comunicación con un futuro cliente.

Agenda de llamadas y visitas: El sistema cuenta con una agenda donde se administran los rellamados y las entrevistas de los promotores, en la que se ingresan día y hora que se desea volver a llamar o realizar la visita y un comentario aclaratorio. El supervisor puede listar todos los llamados pendientes que el operador tenga en un rango de fechas y así poder organizar su trabajo. TELESOFT Sales permite trabajar con llamadas tipo inbound y outbound así como también imprimir un informe de control y otro de detalle con la ruta de visitas de cada promotor.

Acceso remoto: Con TELESOFT Web se reducen tiempos y costos, al permitir el acceso remoto de los agentes que se desempeñan fuera de la compañía, a través de un browser.

Productividad: TELESOFT Sales permite al agente de venta controlar su productividad sin necesidad de consultar a su supervisor.

TELESOFT Customer Care integra dos módulos que potencian su funcionamiento: TELESOFT Manager y TELESOFT Back Office Sales.

CON TELESOFT MANAGER

Campañas: TELESOFT Manager permite generar campañas de venta por agente o grupos de agentes. Brinda la modalidad de trabajar en múltiples campañas. También permite medir el impacto de las campañas publicitarias, ya que contempla el registro que indica cómo el contacto se enteró de la promoción.

Administración de usuarios: TELESOFT Manager permite agrupar a los agentes y asignar distintos niveles de usuario para restringir el acceso a funciones reservadas para determinados perfiles.

Monitoreo y evaluación: TELESOFT Manager provee informes y gráficos on-line para monitorear y evaluar a los agentes, asignar o reasignar campañas y monitorear los tiempos de respuestas.

Informes: TELESOFT Manager proporciona numerosos informes y listados estadísticos predeterminados, a los que se pueden sumar informes personalizados de acuerdo a las necesidades del usuario. También permite exportar los informes a una planilla de cálculo.

CON TELESOFT BACK OFFICE SALES

Con TELESOFT Back Office Sales, los agentes realizan y registran tareas adicionales al contacto con los clientes y prospectos. Con este módulo, podrán actualizar los estados de las solicitudes, realizar operaciones administrativas sobre los contactos, actualizar la información generada por promotores y vendedores, etc.

Todas las operaciones realizadas mediante Back Office Sales forman parte de la historia del cliente o prospecto y pueden ser consultadas por el operador telefónico.

TELESOFT Back Office Sales posibilita el seguimiento de cada venta a lo largo de los circuitos correspondientes, registrando los cambios de estado o tracking de las solicitudes.

Optimice su estrategia CRM con TELESOFT Sales, Collections, Market Research, Back Office, Manager Workflow Designer, Segmentation, Form Designer y Report Designer

www.telesoft-crm.com

CONTÁCTESE CON NOSOTROS:

Si desea más información visite www.telesoft-crm.com o comuníquese con uno de nuestros partners autorizados o llame a nuestras oficinas en:

Argentina: +54 (11) 5246 3100, Cerrito 1186 10º piso, Buenos Aires.

México: +52 (55) 1168-9954, Mariano Escobedo 510, piso 12 y PH, Anzures - D.F. - México

Perú: +51 (1) 708 5487, Jorge Basadre 255 Oficina 601. San Isidro. Lima