

QUALIFICACIÓN

Plataforma Gestión Integral de Clientes

“¡Menudo barullo de datos! Información inútil, atrasada y mal clasificada. Siempre había creído que nuestra base de datos era un tesoro y en realidad está llena de monedas falsas. Hay que ordenar los datos, actualizar la información que tenemos de nuestros clientes y confirmar que podemos hacer uso de ella según la RGPD. Y, sobre todo, los e-mails, necesitamos que la comunicación por e-mail sea fluida y directa”.



“ DALE UNA **NUEVA VIDA** A TU BASE DE DATOS”

Por supuesto, lo llevamos a cabo con cuestionarios, argumentarios y tomas de datos a medida, y con la opción de integrar los datos obtenidos en su CRM. **En definitiva, vamos a restaurar una antigua fotografía desenfocada en blanco y negro, en una a todo color y mayor resolución.**

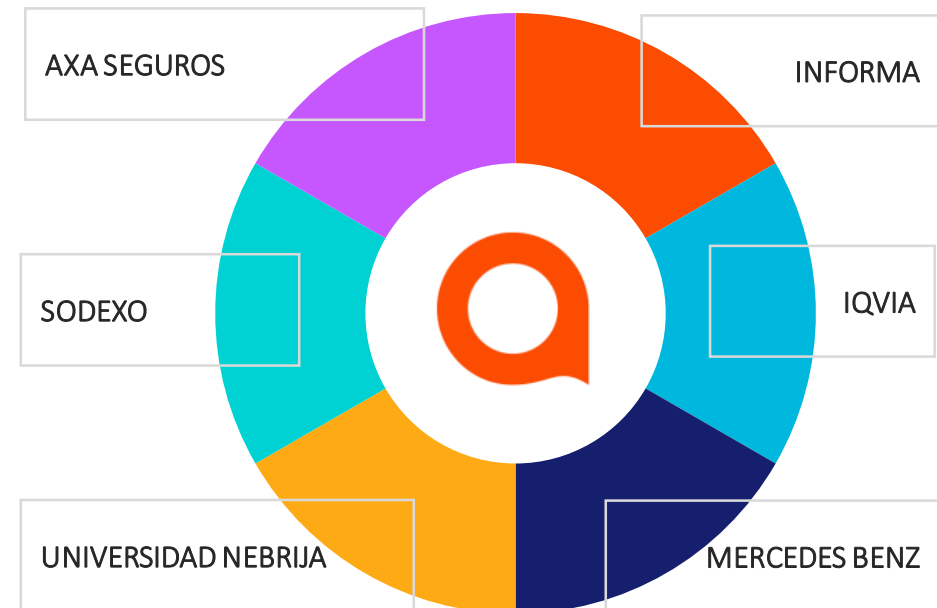
NUESTRA SOLUCIÓN

En Attel desarrollamos el efecto David Copperfield, magia para organizar su base de datos. Contactaremos con esa base zombie en la que se mezcla todo tipo de información de clientes organizando, de acuerdo con sus criterios, las nuevas clasificaciones de clientes, actualizando y añadiendo los datos relevantes. Limpiaremos la base de datos dejando activos sólo los registros de interés.

Además, aprovechamos la llamada para identificar nuevas necesidades de los clientes, detectando posibles oportunidades de venta. No sólo pondremos al día la base de datos, sino que **aprovechamos el contacto para llevar a cabo propuestas comerciales, convirtiendo esta campaña de limpieza en una campaña de ventas.**



CLIENTES QUE HAN CONFIADO EN ATTEL



VENTAJAS

- ✓ Informes y estadísticas diarios antes de las 9:00h.
- ✓ Argumentarios, cuestionario y toma de datos informatizada a medida.
- ✓ Posibilidad de integración de datos en su CRM en tiempo real.
- ✓ Grabación de conversaciones y escucha remota.
- ✓ Envío de e-mail con propuestas en tiempo real.
- ✓ Personal experimentado, estable con posibilidad de uso de varios idiomas.
- ✓ Dimensionamiento de los equipos a medida, ajustados a las cargas de trabajo.
- ✓ Identificación de oportunidades de venta

FRANCISCA JARABA

Directora Comercial

(34) 619 589 527 - (34) 912 913 000

fjaraba@attelmarketing.com

www.attelmarketing.com

