

# SEGUIMIENTO LANDING PAGES

Plataforma Gestión Integral de Clientes

TE CONTAMOS EL SECRETO...



... PARA QUE TU EQUIPO COMERCIAL **NO PIERDA MÁS TIEMPO** CON LOS CONTACTOS "FAKE" DE LAS LANDING PAGE.

*"Esto no funciona. Tanto esfuerzo y dinero invertido para ver si conseguíamos captar nuevos clientes con las famosas landing pages, pero termino teniendo a mi equipo perdiendo el tiempo en contactos 'fake' que no están realmente interesados o pierden interés porque hemos tardado en contactar con él y se ha ido a la competencia"*

En **ATTEL** gestionamos los leads recibidos a través de las landing pages, contactando con los interesados para cualificar los registros válidos.

En **ATTEL** realizamos una serie de preguntas diseñadas a medida encaminadas a cualificar este registro.

Las landing page son una herramienta efectiva para crear leads, pero es importante separar el grano de la paja para centrarnos en dar el mejor servicio a esos clientes potenciales y saber qué campaña está siendo más efectiva. Para ello, desde Attel le ahorramos tiempo **cualificándole los registros realmente válidos** y le ofrecemos la mejor atención, pudiendo resolver dudas de forma profesional y personalizada, además de informar, en la misma llamada, de sus productos.

Nos ocuparemos de **llamar a todos los contactos que entren en su landing page de forma inmediata** realizando hasta 5 llamadas en los tres días siguientes a la entrada del contacto, diseñando las preguntas filtro a medida.

Llevaremos a cabo el filtrado de los contactos conforme a sus criterios, de manera que **usted pueda trabajar con los contactos que son realmente interesantes para su empresa.**

Le facilitaremos la información de manera que se pueda integrar en su CRM incluso trabajando directamente con él.

De acuerdo con nuestra EXPERIENCIA PREVIA en este tipo de campañas se establece que:

CONTACTOS FAKE

CONTACTOS ÚTILES



### VALOR AÑADIDO



- ✓ Envío diario de informes antes de las 9:00 horas.
- ✓ Argumentarios y toma de datos informatizada a medida.
- ✓ Posibilidad de integración de la información gestionada en los sistemas CRM del cliente.
- ✓ Grabación de conversación y código de intrusión para control de calidad de la llamada.
- ✓ Envío on-line de información sobre ofertas, productos y ventajas a clientes.
- ✓ Personal experimentado, estable con posibilidad de uso de varios idiomas.
- ✓ Leads identificados y clasificados según sus criterios disponible de forma inmediata.
- ✓ Dimensionamiento de los equipos a medida, ajustados a las cargas de trabajo.



**FRANCISCA JARABA**

Directora Comercial

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

[fjaraba@attelmarketing.com](mailto:fjaraba@attelmarketing.com)

[www.attelmarketing.com](http://www.attelmarketing.com)