

Prise de rendez-vous

5

Alimenter la force de vente en rendez-vous qualifiés.

La prise de rendez-vous doit vous permettre de préparer de manière qualitative le travail de vos commerciaux sur le terrain. Le but de la démarche étant d'augmenter votre taux de transformation de prospections en ventes et d'augmenter votre chiffre d'affaires par une présence commerciale plus importante sur le terrain, une opération de prise de rendez-vous qualifiés est la solution que nous vous offrons aujourd'hui.

Nous pouvons vous fournir des rendez-vous qualifiés sur la Guadeloupe, la Martinique, la Guyane, et alimenter les agendas de vos commerciaux selon leur emploi du temps quotidien, hebdomadaire, mensuel, etc. La prise de rendez-vous peut se faire en B to B ou en B to C, dites-nous seulement ce dont vous avez besoin, nous nous adaptons à vos consignes. La prise de rendez-vous est utilisée dans de nombreux secteurs d'activité : rendez-vous commerciaux, interventions techniques, rappels planifiés, etc.

L'application Rendez-vous propose :

- Un agenda multi-campagnes et multi-utilisateurs
- Un agenda partagé et temps réel
- L'intégration aux scripts agents et aux argumentaires
- La gestion des indisponibilités
- L'intégration avec les scripts agents

Le module rendez-vous est développé par SIKRIE à partir de la solution SugarCC

C'est un module qui s'intègre rapidement et simplement (en mode client/serveur ou en mode Web) à tous les scripts de campagnes entrantes et sortantes et dans tous les contextes métier. Les agents accèdent à la prise de rendez-vous automatiquement ou par un simple clic en fonction des données collectées dans les scripts.

Confirmation de rendez-vous

En temps réel, l'application rendez-vous envoie une confirmation de rendez-vous au client, par fax, email, ainsi qu'au commercial qui reçoit également une fiche reprenant les informations du contact et les informations collectées par l'agent lors de la conversation.

Gestion des quotas

Intégrée à la gestion des campagnes de télémarketing SugarCC, l'application permet de définir les règles d'attribution des rendez-vous aux commerciaux : sectorisation géographique ou marketing, nombre de rendez-vous à prendre, leur répartition homogène, etc. Le moteur de numérotation optimise automatiquement et en temps réel la gestion des contacts à appeler en fonction des règles d'attribution et de l'état des agendas de tous les commerciaux.