



Dossier Marcador Predictivo



Vídeo Marcador Predictivo

Marcador Predictivo

Es una herramienta que sustenta un rendimiento eficiente en el Call Center a través de un incremento sustancial de las conexiones en vivo. Nuestro Marcador Predictivo asegura que los Agentes se conecten con gente real, lo cual se traduce en mayor tiempo productivo.

La diferencia entre un marcador automático y un marcador predictivo, es que este último lleva un control de todas las llamadas y predice estadísticamente cuando se va a quedar un operador libre, y cuando debe de realizar la llamada y cuantas llamadas debe de realizar. Conforme se va realizando la campaña va cogiendo datos de las llamadas que se están realizando y va modificando sus criterios estadísticos para amoldarse a la duración de la llamada, a la probabilidad de éxito, etc.

En las campañas de telemarketing, a partir de una base de datos, se intenta contactar telefónicamente con el mayor número posible de personas, para la realización de una encuesta, convocatoria de un seminario, televenta, etc.

Los marcadores predictivos se pueden utilizar para admitir múltiples campañas de ventas y marketing simultáneas. Las aplicaciones para la marcación predictiva varían ampliamente.



Marcador Predictivo

El Marcador Predictivo de Neotel es un lanzador de llamadas automáticas que redirige la llamada contestada por el cliente contra un grupo de agentes.

Sin instalación
por parte
del cliente.



Incremento
del tiempo de
conversación
de sus Agentes.

Tanto el agente como el supervisor acceden al sistema a través de un intuitivo panel web.

La mejor manera de optimizar las campañas masivas de telemarketing a partir de una base de datos.



Módulo de
monitorización.
(Whisper and Spy)



Módulo estadístico
para medir la producti-
vidad de sus agentes y
bases de datos.



Sincronización con
Google Calendar.

Ejemplos de uso: Encuestas, televenta, convocatoria de seminarios, etc...

Precio por **Agente 12€/mes.**



Control para su negocio.