

# 电销机器人解决营销困境

产品名称	电销机器人解决营销困境
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

## 产品详情

通过数字化和智能化升级呼叫中心来推动营销转型成为当务之急。众所周知，以往呼叫中心的作用主要是以电话接入和呼出为主为客户提供各种服务，同时分析和记录各种客户服务数据，提升管理和服务水平。其中，呼叫中心的电话呼出是拉动企业营销业绩的重要方式，随着客户消费需求越来越倾向于个性化和体验化，单一的电话呼出已经不能再满足市场需求，这就要求呼叫中心对客户有更深入\*\*的了解。当下，大数据、AI、云计算等各种新技术的爆发，为此提供了可能。过去十多年云计算的发展，帮助呼叫中心完成了“云化”过程，呼叫中心逐渐摆脱了硬件系统的束缚，只要人员具备、场地具备就可实现呼叫中心的运营，运营风险大大降低，部署也更加灵活方便。云计算推动呼叫中心往前走了一大步，然而这只是从成本和风险控制上对呼叫中心进行了优化和改进，并没有从根本上解决营销困境。不管是哪一个行业，呼叫中心传统的电销模式带来的作用都在减弱。

今天企业营销的根本问题是，无法真正有效地感知和连接客户，以致于盲目营销，往往事半功倍。市场环境也要求企业，更深入、更精细地去运营客户，根据客户需求进行差异化服务，只有这样才能挖掘出客户的更多营销价值。在新技术加持下，客户全旅程数据洞察的智能云电销应运而生。以悦享听软件的智能云电销为例，该系统从客户需求出发，集成多维度\*\*，策略推进营销进程，实现个性化营销及全渠道交叉营销，颠覆了以往呼叫中心的运营模式，打破了企业盲目营销的瓶颈，为企业的业务增长带来了新活力。相对于传统的电销方式，智能云电销对数据的运用更深更广，对平台的集成化程度要求更高，多渠道化、互动性强和虚拟化是智能云电销的主要特点和方向。从互联网到移动互联网，从移动互联网到物联网，客户的消费行为一直在不同渠道之间来回切换，企业必须能够实时满足客户在不同端口和渠道的需求，营销路径也要随着客户的变化而变化。智能云电销基于多系统多平台的集成，打破平台界限，打通线上线下，达成了多渠道统一服务，能够实现无所不在的营销。多渠道就意味着沟通形式的多媒体化，通过智能云电销，文字、语音、视频等各种媒体形式已经逐渐渗透进营销过程的各个环节