

客服机器人营销的场景

产品名称	客服机器人营销的场景
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

一家贷款公司的业务经理告诉我们，他们不愿意把悦听分享给别人。“你好，我想咨询一下目前你们店里面的排队情况。”“好的，当前队列数量是5个表，预计需要等待30到40分钟。”“好的，谢谢。”“不客气，需要我帮你安排号码吗？”“要一个，我们三个，帮我弄个号码。”

好的，我已经为你预约了。请半小时内到店，谢谢。”上面的酒店等候名单和订房号，其实是电话机器人简单的上门服务和营销的场景。通过多轮对话，不仅可以先解决客户的问题，还可以帮助客户进入行业业务流程，有助于营销的实现。除了这种基于场景的进站对话营销

电话机器人还可以在传统销售企业的出站场景中筛选客户进行主动营销。手动批量导入号码后，电话机器人可以开始按需拨号，初步筛选和转移预期客户，然后由销售人员跟踪，醉后下单交易。在潜在客户的初步筛选中，电话机器人非常高效，每天可以拨打800~1200个电话。

根据线路的并发情况，如果并发量大，可以进一步拨打提成。事实上，对于营销的初步筛选，筛选效率决定了营销活动的下一个过程。以前筛选效率只受人力限制。如果连续接到几个电话，人工电话销售员难免会有阻力，筛选速度可能会进一步变慢，而电话机器人就不会有这个问题。李开复曾经表达过他的观点。他认为：“首先，流水线的重复性工作