

西安呼叫中心信息化管理|电话呼叫系统|呼叫中心系统

产品名称	西安呼叫中心信息化管理 电话呼叫系统 呼叫中心系统
公司名称	西安凯特电子商务有限公司
价格	1.00/套
规格参数	
公司地址	西安市高新区高新路
联系电话	86-02986699989 18681806536

产品详情

西安呼叫中心系统

西安呼叫中心系统：一：西安企业呼叫中心的必要组成部分包括：自动呼叫分配（ACD）、交互式语音应答(IVR)、计算机电话集成服务器(CTI)、人工坐席、数据库服务器、管理平台等扩展部分是随着呼叫中心技术的发展而日益逐渐丰富的，扩展部分目前主要包括：CRM数据库挖掘、E-Mail服务器、传真服务器等。

二：西安给力呼叫中心客户服务 凯特客户服务的基本形式是由客户主动发起的，包括回答客户(包括企业和个人)的问题，记录并调解客户的报怨。当然客户服务也可以是呼出的，即呼叫中心主动与比较重要的客户联系，对于提供比较复杂的产品和服务企业呼叫中心系统中经过培训的有经验的座席人员通过电话、E-mail或Internet远程登录等手段为客户提供建议，示范操作或帮助解决问题。

三：西安给力呼叫中心电话营销 这是给力呼叫中心系统服务的主要业务方式之一，并且在一般消费产品的市场营销中充当重要角色。电话营销包括呼入和呼出，主要用于公司通过电话、传真或-mail对目标人群进行广告宣传、订制某项业务或者产品。广告中包含被宣传公司或给力呼叫中心的各种联系方法或订制方式。凯特呼叫中心为企业带来的好处：一：提高工作效率 企业呼叫中心能有效地减少通话时间，降低网络费用，提高员工/业务代表的业务量，在第一时间内就将来话转接到正确的分机上，通过自建呼叫中心发现问题并加以解决。二：节约开支 便宜呼叫中心统一完成语音与数据的传输，用户通过语音提示即可以很轻易地获取给力呼叫中心数据库中的数据，有效地减少每一个电话的长度和人工开支，每一位座席工作人员在有限的时间内可以处理更棘手的问题，大大提高电话处理的效率及电话系统的利用率。三：留住客户 一般来说，客户的发展阶梯是：潜在客户 新客户 满意的客户 留住的客户 老客户。失去一个老客户，所受到的损失往往需要有8~9个新客户弥补，而20%的重要客户可能为企业带来80%的收益，所以留住客户比增加新客户更为经济有效。要学会判断最有价值客户，并奖励老客户、找出客户的需要并满足他们的需要，从而提高客户服务水甲，达到留住客户的目的。四：带来新的商业机遇 理解每一个自建呼叫的真正价值。企业呼叫中心可帮助企业提高效率、收益和客户价值，帮助企业利用技术上的投资更好地了解客户，鼓励企业与客户密切联系，使企业的产品和服务更有价值。值得注意的是，每一次自建呼叫中也许可以捕捉到新的商业机遇。

联系电话：029-86699989

