

# 电话机器人电话量解决低效率的痛点

产品名称	电话机器人电话量解决低效率的痛点
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

我们一起来了解下电销机器人发展前景如何？

电销机器人1、电销机器人超强外呼，解决低效率的痛点 电销机器人拥有很多条外呼的线路，每天外呼量是人工的六倍，高效筛选意向客户，解决企业的低效率问题，带来高利润。2、电销机器人省钱省时省力，解决高成本管理痛点 电销机器人的成本不及人工的20%，不需要支付工资、奖金、五险、福利等费用，只要你想拥有，我们免费送。企业只要支付电话费即可，果真是划算。3、电销机器人随时上岗不需培训，解决人员流动大的痛点 作为销售员，电销机器人还不用培训，即刻上岗。但需要的相关话术支持运行，因为每个公司经营的范围不一样。录入的话术终身使用，不用每天都录，极大节省时间。另一方面，解决人员流动大的痛点。人工智能发展迅速，同时也标志着电销机器人不断进步，时代在进步，中国在进步。随着社交渠道多元化和应用软件功能的不断丰富，使得传统企业客服需要面临大量的整体服务需求和更为碎片、多元化的客户服务场景。比如：服务热线、微信、app和官网等，每一块类目都需要客服去维护打理，不仅人力成本高，还难以做到及时响应，从而遗漏掉目标客户，白白流失大量的客户资源。事实上，客服本应是熟悉业务的岗位，即是用户需求的感知者，也是产品推进的原始驱动力。但对企业而言，客服与电话营销一样，有三大特点：招人难，培训难，留人难 电话销售有三大特点为高无效率、高挂机率、低准确率，但如何解决这个问题呢？如果不想增加电话的拨打数量，那就只能提高号码的质量；如果号码质量没有变化，那就只能考虑提高通话的效果。前者需要渠道负责，后者则是电销人员来负责。就成本考虑，企业老板会更倾向于后者。由此带来的结果就是，电销人员的工作量再持续的增加，需要加班、加点。而在实际工作中，电销人员讲得口干舌燥，还达不到良好的效果，便极易产生负面情绪而影响工作，何况还无法避免会遇到一些难搞的客户。客服更不用说，特别是在企业做大型活动的时候，常常出现企业客服业务忙碌而联系不上的情况。现实情况是，大量无意义的、重复性的问题消磨着客服大量的时间和精力，使客服与客户的交互效果低效。那么，不管是客服还是电销领域，由于工作枯燥且压力大，导致人员流失率很高。而这一领域的就职门槛并不高，加上各个企业肆意挖人的现象较为严重，这无形中给了从业者就职机会多的错觉，使得客服或者说电销领域难以培养人才，从而给企业发展造成了极其不利的影响。