

# 电话机器人代理加盟品牌

产品名称	电话机器人代理加盟品牌
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

呼叫中心团队想要提高外呼营销效率有两个关键点，一方面是提升接通率，另一方面是提升营销度。云计算和大数据时代，获取数据的方式虽然多了，但同时意味着用户每日接触的信息同以前相比多了十倍甚至百倍……显然接通率在逐年走低。繁忙的工作也让每一通电话的通话时长和2018年的股市一般，非常“不景气”。电话机器人代理加盟品牌。外呼营销对企业获客的影响，不言而喻。虽然大环境不够给力，但外呼营销仍然是企业重要的获客途径之一，甚至占比超过所有获客方式的50%。企业对外呼营销的重视，理所应当。云计算、大数据、人工智能等技术的崛起，给外呼营销带来新的机会，人工智能技术赋能呼叫中心，让外呼营销更智能化，企业营销获客新途径曙光微露。人工智能技术是如何赋能呼叫中心的？人工智能技术赋能的呼叫中心，以度言云呼叫中心为例，支持“智能语音IVR”、“智能语音质检”、“智能外呼机器人”等应用场景。那么每一种场景背后，有什么技术支撑或对企业带来什么实际价值呢？不同呼叫中心外呼营销系统的技术方案不同，大致如下：智能语音IVR：这是一个不知疲倦不分昼夜的“免费员工”。通过智能IVR对话管理，可实现业务定制的智能人机语音对话IVR系统，提升用户体验，减少转人工通话量，做到营销，提升人工服务的坐席成单率；智能语音质检：这是一个过程和历史可追溯记录的“智能质检员”。在坐席与客户的通话接通开始，过程中和过程后，人工智能技术可识别双方语音、理解语义、并按义务需求给出质检结果，实现全量自动化质检；智能外呼机器人：这是一个你看不见的“非人形机器人”。毫无疑问，可以代替传统人工外呼，将企业呼叫中心标准的外呼业务通过机器人与用户的对话完成，采用真人录音，非常节约人力成本，同时有利于人力管理。呼叫中心智能外呼营销给企业带来的效益市场大环境低迷的情况下，提升接通率可以更高效的获客；营销能实现高成单转化率，因此提升接通率和营销是呼叫中心外呼管理团队在外呼营销策略中优先采取的销售业绩拉动方法。经过对众多已采用智能外呼营销系统的客户进行回访调研，度言云呼叫中心发现，智能外呼营销给企业带来的效益主要集中在两个方面：获客成本和人力成本。KPI考核和海量数据触降低获客成本外呼营销系统可以采集坐席和客户沟通前中后的行为数据，呼叫中心外呼营销管理者可以通过系统中的相关行为数据，结合日常的实践管理经验，设定合理的KPI，比如每日保持至少2小时的有效通话时长。传统的呼叫中心需要管理者在现场巡视，一是帮忙实时解决坐席遇到的问题，二是充当“背后的眼睛”让坐席不敢胡言乱语；云呼叫中心系统在人工智能技术的帮助下，通过语音质检功能可以判断出坐席是在业务沟通还是电话凑时。一个符合坐席用户习惯的外呼营销系统，可以在无形中节约时间。据客户反映，云端外呼营销系统的使用可以让每位坐席员工的前/后处理时长减少9秒，按照员工每人每天保持低300的客户联络数量计算，每位员工平均每天可多联络5.6个潜在客户，一年可多接触1000+。水滴石穿，聚沙成塔，节约的每一秒钟都有可能给企业带来无限的价值，对企业而言，员工的每一分钟都能被合理有

效利用。外呼营销系统不仅可以让坐席每年接触的客户拓宽，还能帮助坐席接触的客户更，做到营销，降低获客成本。同样是上述企业，在获取员工每人每天接触的低300的客户联络数量之前，通过智能电销机器人先从海量数据中做筛选，筛选后的数据再作为坐席员工人工接触的客户数据，那么就意味着坐席接触到的数据从销售线索已转化为销售机会，成单的概率显著提高。以度言云呼叫中心外呼营销系统而言，在智能机器人筛选意向的过程中，可以一键直转呼叫中心对接人工，这一人性化设置避免人工跟进不及时引起的丢单。