

电话机器人的缺点和弊端

产品名称	电话机器人的缺点和弊端
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

不论在哪个行业，人工智能的发展催生了大量的智能机器人，他们在行业改革的浪潮中扮演了重要的角色。同样的，智能电话机器人的诞生无疑也为电话营销行业的未来增添了一丝科幻的色彩。电话营销，以高效率的双向沟通直接与目标客户接触，是当今商业领域发展*快的一种营销形式。即使如此，电话营销也有诸多缺点：1、

竞争激烈市场竞争激烈，电销人员不够，不到一年的时间市场份额已经饱和。2、

客户难寻电话销售时，电话挂断率居高不下，需要花费大量的时间来筛选意向客户。3、

销售成本高员工基本工资、提成、社保、电话费、场地费让企业管理者头疼不已。4、

人员流动大新业务与离职率高，老业务员时间久了难以控制，增加了招聘成本和管理成本。5、

培训时间长新员工销售经验不足，没有标准的销售话术，需要花费大量的时间进行培训。6、

数据不准确客户意向实时变化，员工跟踪记录不真实，无法统计客户说的每句话。7、无效工作时间占比大面对数以万计的电话资源，电话销售人员除了一个个的打电话，别无它法。电话有效率极低的特点导致员工浪费大量时间，甚至对意向客户也不能及时跟踪回访。

杭州快象网络致力于帮助电销企业或企业电销部门解决电话营销各种问题。产品是一款基于人工智能，专注于电话营销和销售的呼智能电话机器人，它的出现必将辉煌的载入电销行业发展史。电话机器人的工作原理

1、客户资料接入只需一键，即可将大量的未知客户资料提交给机器人，无需人工重复操作。2、自主学习可将不同的场景话术提交给机器人，机器人将读取相关数据，并成为相关领域的销售精英3、打电话筛选意向客户机器人根据不同领域的销售或客服话术，与客户互动，从大量的客户资料中，筛选出可能的意向客户并进行分类。4、电话销售人员人工跟进回访销售或客服人员根据机器人的数据分析以及通话记录进行有效的二次跟进。智能电话机器人的出现并不会使电话销售人员失业，反而会使电话销售人员专注于意向客户身上，久而久之，不论是员工工作能力，还是公司业绩都会稳步上升。