

Тз рерайт

Общее:

- Название страницы: Программа для обзвона клиентов
- Объем статьи: от 6.5 до 7 тыс. символов
- Уникальность: от 80%

2. Заголовки:

- title: Программа для обзвона клиентов и должников | VoIPTime
- desc: Повышайте эффективность исходящих звонков для вашего бизнеса с помощью программы автодозвона VoIPTime Contact Center

3. Основные ключи

Основные ключи	точное вхождение	словоформа
программа обзвона клиентов	1	
сервис автодозвона	1	2(0)
автодозвонщик		1
автоматический обзвон	1(2)	1(0)
автообзвон роботом	2(2)	2(0)
автопрозвон		1(1)
автодозвон онлайн		1(1)
приложение для автодозвона	1(1)	
программа для автодозвона	1(1)	1(1)
программа для дозвона		1(1)
автоматические звонки	2(2)	
сервис обзвона клиентов	1(1)	1(0)
программа автодозвона	1(1)	2(2)
колл центр для обзвона клиентов	2(2)	2(1)
VoIPTime	3(5)	
VoIPTime Contact Center	3(3)	

Выделение - терминология, которую нельзя перефразировать (возможна словоформа)

4. Текст для рерайта

(h1) ОБЛАЧНАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ АВТООБЗВОНА КЛИЕНТОВ И ДОЛЖНИКОВ

Максимальные функциональные возможности, персональный менеджер и бесплатные часы техподдержки, а также качественный **прозвон** каждого контакта в базе, максимальная загрузка операторов и удобная аналитика результатов обзвона

(h2) ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОГРАММЫ для автообзвона VoIPTime CC

Экономьте на кадрах

Запускайте холодные обзвоны с помощью робота и переводите на операторов уже тёплых лидов. В то же время стандартные задачи (информирование, автообзвон должников, сбор обратной связи) можно проводить вообще без их участия, только роботом.

Экономьте на времени

Для более сложных задач максимально загружайте операторов с помощью предиктив набора и обзванивайте большие базы в короткие сроки. Автоматизация звонков избавит от больших пауз между звонками и большого количества недозвонов.

Экономьте на связи

Подключайте неограниченное количество провайдеров связи для динамической маршрутизации звонков, совершаемых по разным направлениям (мобильные, городские, международные звонки) и резервирования каналов связи.

(h2) ОСНОВНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПРОГРАММЫ для автодозвона клиентов VoIPTime call центр

(h3) Автообзвон клиентов (кампания автообзвона)

Автообзвон клиентов (кампания автообзвона) – это автоматический набор номеров по списку с выводом на экран всей необходимой информации по клиенту и/или заказу из внешних систем; отображение необходимых полей карточки клиента под ваши бизнес задачи; соединение оператора только с теми абонентами, кто поднял трубку.

(h3) Многозадачность операторов

Многозадачность операторов — возможность для операторов одновременно работать в нескольких проектах (телемаркетингах), каждый из которых может иметь отдельные настройки прозвона, сценарий разговора (скрипт) и приоритетность выполнения.

(h3) Гибкие режимы обзвона

Гибкие режимы обзвона – выбирайте оптимальный режим для обработки исходящих кампаний с участием операторов в зависимости от качества базы, статусов клиентов или необходимой бизнес-логики.

- Preview – с предварительным просмотром информации по клиенту
- Progressive – для работы с постоянными клиентами или теплыми лидами
- Predictive – наилучший режим для быстрого обзвона объемных баз данных или обзвона холодных контактов

(h3) Автоматическая обработка неуспешных звонков

Автоматическая обработка неуспешных звонков – возможность настроить индивидуальную логику для автоматической обработки каждого **статуса дозвона** (занято, нет ответа, и т.д.) и таким образом повысить результативность кампании. Неотвеченный звонок не попадет на оператора, а будет обработан системой согласно этим правилам. Создайте нужное количество итераций с разными интервалами перезвона, с учётом тайм зоны клиента, а также полным или частичным ограничением на прозвон в ночное время (для круглосуточных колл центров).

(h3) Уменьшение рутинных процессов

Уменьшение рутинных процессов – настраивайте необходимый график обзвона для регулярных задач, чтобы кампания автоматически стартовала в определенные дни и часы, или создавайте бесконечные телемаркетинги для заливки заявок по API и беспрерывного обзвона заказов.

(h3) Методы FiFo или LiFo

Методы FiFo или LiFo – обрабатывайте контакты в списке необходимым методом: начиная с первого контакта в базе или с последнего. В продажах метод LIFO поможет обзванивать в первую очередь тех, кто только что оставил заявку и максимально заинтересован.

(h3) **Автообзвон должников (Collection)**

Автообзвон должников (Collection) – программа для работы с должниками, специально разработанный модуль для автообзвона должников и поручителей.

Автоматический обзвон должников можно проводить быстро и качественно.

Интеграция с внешними системами позволит быстро фильтровать базу по банковским продуктам, срокам и суммам задолженностей, количеству обещаний и осуществлять исходящий обзвон должников, а также их поручителей.

(h3) **Онлайн мониторинг**

Онлайн мониторинг – получите полный контроль над автообзвоном абонентов (телефонных номеров /автообзвон должников) и работой сотрудников колл центра в онлайн режиме. Отслеживайте процесс набора кампании: количество набранных, успешных и неуспешных звонков, среднюю длительность разговора, и другие параметры. Подключайтесь к активным разговорам операторов в любом из режимов: инкогнито, подсказка оператору или конференция.

Гибко вносите изменения в настройки исходящих кампаний для достижения эффективного прозвона базы.

(h3) **Статистика и аналитика**

Статистика и аналитика – **аналитический модуль** VolPTime CC позволит сэкономить время на выборке базы для обзвона при создании компании. Фильтруйте результаты исходящих обзвонov по статусам набора/дозвона и перезапускайте кампании всего в несколько кликов. Сервис автообзвона клиентов позволяет отслеживать 100% записей разговоров и выводит статистику для анализа как в самой программе, так и при экспорте данных.

(h3) **Сценарии разговора**

Сценарии разговора – создавайте скрипты под каждую кампанию автообзвона, фиксируйте ответы клиентов и результаты разговоров для дальнейшей аналитики. Вы сможете значительно увеличить конверсию в продажи благодаря детальным сценариям разговора под каждый вид товаров или услуг.

(h2) ОСТАВЬТЕ ХОЛОДНЫЙ ОБЗВОН РОБОТУ

Соединяйте оператора только с заинтересованными лидами

Запускайте автообзвон объемных баз данных с помощью IVR. Робот озвучит необходимую информацию, предложит меню для выбора варианта ответа, а также считывает нужную информацию из базы данных и сообщит абоненту. При этом заинтересованные абоненты сразу же смогут продолжить общение с оператором. Таким образом операторы работают лишь с тёплой базой, не тратя время на холодные звонки.

НЕТ ОПЕРАТОРОВ, НО НУЖЕН АВТООБЗВОН?

Мы предлагаем софт для автообзвона роботом с максимальными возможностями, который позволит вам отправить любое голосовое сообщение для базы клиентов всего в несколько кликов и зафиксировать ответы. После анализа статистики со статусом звонков и выбором абонентов в меню вы сможете легко построить дальнейшую логику работы с каждой категорией клиентов. Вся информация по результату обзвона может поступать в вашу CRM-систему по API.

(h2) **ПРОГРАММЫ ДЛЯ АВТООБЗВОНА VOIPTIME CC.** Откройте для себя дополнительные возможности

(h3) ЛУЧШЕЕ ПРОГРАММНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ АВТООБЗВОНА

Создавайте колл центры для автообзвона без каких-либо ограничений. С одной средой VoIPTime CC одновременно могут работать более 500 операторов вашей компании.

В пиковые сезоны увеличивайте необходимое количество лицензий буквально за 1 день. При этом Вы сможете полностью контролировать работу операторов, где бы они не находились, в офисе или удаленно.

(h3) ПЕРСОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР И БЕСПЛАТНЫЕ ЧАСЫ ТЕХПОДДЕРЖКИ

Закреплённый персональный менеджер максимально упростит для вас процесс ознакомления с программой, а также предложит максимально эффективные настройки, после совместного анализа статистики адаптационного периода.

(h3) ГИБКИЕ И ПРОЗРАЧНЫЕ ТАРИФЫ

Получайте скидки при заказе уже от 10+ лицензий.

При этом наше ценообразование максимально прозрачно: никаких дополнительных оплат за подключение линий телефонии, лицензии менеджеров или активацию отдельных функций программного обеспечения.

(h3) ЕДИНАЯ ПЛАТФОРМА КОЛЛ ЦЕНТРА ДЛЯ МУЛЬТИКАНАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Подключите полнофункциональное облачное решение VoIPTime CC и обрабатывайте обращения по разным каналам (email, веб-чат, звонки с сайта, SMS) параллельно с автообзвоном.

С помощью универсальной очереди и приоритетов для каждого типа обращений вы сможете предоставлять единый уровень сервиса всем вашим клиентам.

(h3) АВТОМАТИЧЕСКИЙ ОБЗВОН ДОЛЖНИКОВ

Проводите автообзвон должников без каких либо трудностей. Благодаря интеграции с бизнес системами банка, оператору доступна самая актуальная информация по каждому клиенту.

Автоматический исходящий обзвон должников также можно проводить с помощью IVR, без участия операторов. Таким способом вы экономите их время для более сложных задач, например назначая на них автообзвон должников hard-collection.

5. Источник:

https://www.voiptime.net/ru/programma-obzvona-klientov_ru.html

6. Похожие страницы:

https://www.voiptime.net/ru/cold-calling-solution_ru.html

<https://cloudcontact.ru/services/outbound/>

https://www.mango-office.ru/products/contact-center/vozmozhnosti/outgoing_calls/

<https://skorozvon.ru/solutions/golosovoy-robot>

<https://www.oki-toki.net/dialer/>

<https://streamtele.com/ru/autodial/>