



CRManager

Telephony Integration
CTI e VOIP

e-CRM

Delivery

Sales Force

Planning

Agilidade e resultados no telemarketing, é assim que o TACTIUM CTI Power Dialer vai contribuir com sua empresa.

O sistema gera múltiplas ligações para cada agente livre com o mecanismo de *power dialing*, aumentando o tempo falado dos operadores e evitando ociosidade entre ligações e mudanças de operações.

Dessa forma, empresas de *call center* e centrais de relacionamento próprias podem diversificar as oportunidades de contato com seus clientes, dando suporte a ações de cobrança, fidelização e retenção, pesquisas de satisfação, televendas ativas, com produtividade e resultados.

Ações pontuais, como pesquisas de conhecimento da marca no mercado, podem ser realizadas de forma intercalada com as demais. São novos serviços que podem ser oferecidos a clientes antigos ou futuros parceiros, com a implantação fácil de um único sistema em sua empresa.

O Power Dialer pode atuar em conjunto com o *front-end* TACTIUM CRManager ou integrar-se por meio do CTI Client a sistemas transacionais.

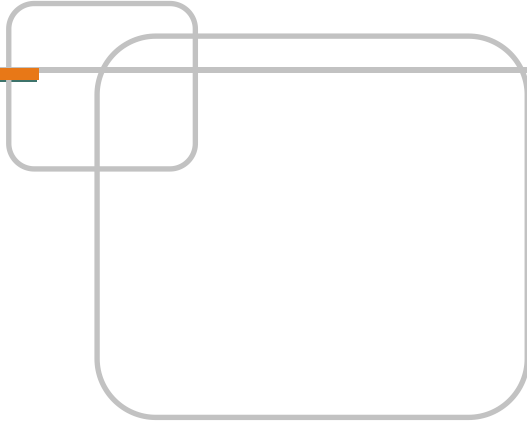
Softwares de cobrança, de pesquisa específica, ERPs (*Enterprise Resource Planning*), podem facilmente gerar listas de discagem para o Power Dialer e receber sincronização das ligações no momento em que são completadas.



CTI Power Dialer.

Rapidez de atendimento
para seu cliente.

Economia e qualidade
para a sua empresa



Produtividade

O administrador consegue auferir ganhos de produtividade de sua equipe de telemarketing.

O módulo Discador gera múltiplas ligações para os grupos de operadores, possibilitando a realização de várias campanhas ao mesmo tempo.

Qualidade

Embora trabalhem em regime de tempo mais acelerado, a qualidade do atendimento dos usuários não fica comprometida.

Janelas auto-explicativas informam ao operador sobre a nova campanha. Nas ações de cobrança, por exemplo, os *scripts* podem ser diferenciados de acordo com o período de atraso.

Call blending

O administrador tem mais liberdade para definir quais tipos de campanha serão trabalhados. Podem ser feitas várias ações ativas simultaneamente, ou misturadas a receptivas, pelo sistema de blending .

O administrador pode escolher quantos e quais serão os usuários participantes de cada campanha, de acordo com a demanda do dia.