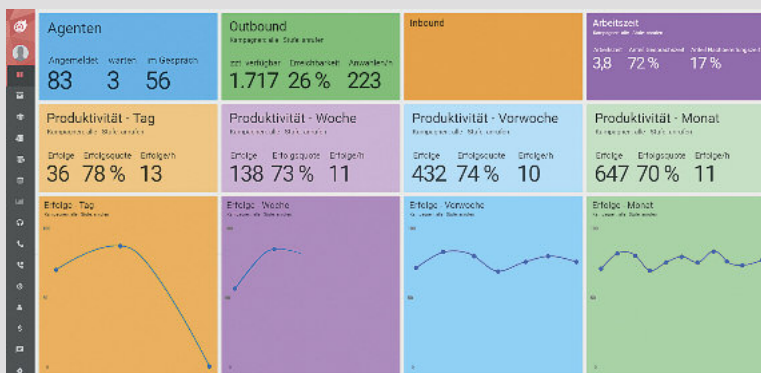


WARUM SIE ZUM WEB-MARKETING EINE TELEFONIE-SOFTWARE BRAUCHEN



Die telefonische Beratung ist nach wie vor eines der effektivsten Mittel in der Neukundengewinnung. Während bis vor einigen Jahren noch unqualifizierte Adressbestände als Grundlage für die Massenansprache herhalten mussten, werden potentielle Kunden heute über die eigene Webseite, Zeitschriften oder TV-Werbung auf Produkte und Dienstleistungen aufmerksam gemacht und zur Interaktion gebracht. Das ändert auch die Qualität des Kontaktes grundlegend. Aus den damals meist kalt überraschten Angerufenen sind heute Interessenten geworden, die offen sind für Ihr Angebot und eine entsprechende Beratung. Daraus ergeben sich allerdings neue Herausforderungen, die Sie mit einer modernen Telefonie-Lösung wie Dialfire meistern.

Herausforderung #1: Komplexe Geschäftsprozesse steuern

Zeigt jemand Interesse an Ihrem Angebot, müssen Sie schnell reagieren können, damit Ihnen die Konkurrenz nicht den Interessenten vor der Nase wegschnappt. Mit einer Telefonie-Software wie Dialfire beschleunigen Sie die Prozesse. So können Sie den

mit Dialfire an und erfassen alle weiteren Daten. Mit geringem Aufwand integrieren Sie Dialfire in Ihre bestehenden Systeme, sodass ein nahtloser Geschäftsprozess entsteht. Dem Gespräch nachgelagerte Aktivitäten wie der Versand eines Angebots oder die Einholung einer rechtssicheren Auftragsbestätigung vom Kunden können innerhalb von Dialfire problemlos umgesetzt werden. Sowohl einfache als auch komplexe Abläufe sind so schnell plan- und realisierbar.

Herausforderung #2: Ihre Telefonie-Dienstleister managen

Oft arbeiten Unternehmen mit mehreren Partnern, die Ihre Anrufe durchführen. Vor wenigen Jahren hätte dies noch bedeutet, dass Sie sich an den Prozessen des Call Centers orientieren mussten und an der Schnittstelle zu Ihnen an Transparenz und Geschwindigkeit eingebüßt hätten. Auch mussten Sie dafür früher Ihre wertvollen Kundendaten aus der Hand geben. Heute drehen Sie den Spieß einfach um. Mit Dialfire geben Sie Ihrem Call Center-Dienstleister ein cloudbasiertes Tool an die Hand, das er parallel zu seinen anderen Anwendungen und ohne Eingriff in seine Systeme nutzen kann. Ihr Dienstleister benötigt nur einen Browser,

Kunden schon innerhalb weniger Minuten zurückerufen. Erwarten Sie dagegen eingehende Anrufe nach einer TV-Werbekampagne, dann nehmen Sie diese einfach

eine Internetverbindung und ein Headset. Alles Weitere liegt in Ihrer Hand: Sie stellen die Kontaktdaten zur Verfügung, Sie legen fest, was mit diesen Daten geschehen soll und wer damit arbeiten darf. Klingt gut? Definitiv. Klingt teuer? Keineswegs, denn Sie zahlen nur für die Telefonate. Es fallen keine Fixkosten an, auch wenn Sie Ihre Call Center-Dienstleister regelmäßig wechseln.

Herausforderung #3: Den Durchblick behalten

Wie effizient arbeitet Ihr Call Center-Dienstleister? Verlaufen die Gespräche so, wie vorab besprochen? Fehlende Transparenz bei solchen Themen kann rechtliche und finanzielle Folgen haben. Zum Glück lässt Sie Dialfire auch hier nicht im Stich. In Echtzeit schauen Sie sich an, wie erfolgreich Ihr Dienstleister am aktuellen Projekt arbeitet, wie viele Anrufe bereits durchgeführt wurden und wie die Mitarbeiter mit den Kontaktdaten umgehen. Arbeitszeit- und Pausenerfassung sind ebenso problemlos möglich – per Live-Ansicht oder als Export. Möchten Sie sicherstellen, dass Ihr Call Center freundlich und zielorientiert mit Ihren wertvollen Kontakten spricht, hören Sie mit Dialfire auch bequem bei einzelnen Anrufen mit.

Über Dialfire

Dialfire ist eine cloudbasierte Telefonie-Lösung.  dialfire

Features:

- automatisierbare Abläufe
- Integration mit bestehenden Systemen
- personalisiertes Reporting, Echtzeit-Statistiken & Wallboard
- cloudbasiert
- unterstützt Call Center-Dienstleister

Kontakt:

+49 351 47 940-233
 info@dialfire.com
 www.dialfire.com
 Ein Produkt von:
 cloud IT Services GmbH
 Altplauen 19 · DE 01187 Dresden
 Geschäftsführung: Wolfram Gürlich