

SO PROFITIERT IHR CONTACT CENTER VON DER CLOUD

Die Digitalisierung schreitet rasch voran. Gerade bei Mittelstandskunden steigt deshalb die Nachfrage nach Cloud-Lösungen, weil sie die Grenzen traditioneller Lösungen verschwinden lassen.

Durch ihre besonderen geschäftlichen Anforderungen benötigen Mittelstandskunden in der Regel sehr spezifische Lösungsansätze. Deshalb ist es von besonderer Wichtigkeit, sich über den aktuellen und zukünftigen Geschäftsablauf im Klaren zu sein und diese eingehend analysiert zu haben, bevor der Startschuss für das Projekt fällt. Im zweiten Schritt werden die Zielszenarien sehr genau

definiert, denn nur so können passgenaue Konzepte entstehen. Die Erfahrung hat gezeigt, dass es in mittelständischen Unternehmen oft an fachlichem Know-how fehlt, um diese wichtigen Planungsphasen allein durchzuführen. Deshalb ist es sinnvoll, den Technologie-Partner mit dem die Umsetzung erfolgen soll, sehr frühzeitig mit ins Boot zu holen, damit die fachliche Expertise und Beratungskompetenz in das Projekt einfließen kann.

Welche Vorteile bieten Cloud-Lösungen mittelständischen Unternehmen?

Neben der vielfältigen Leistungsfähigkeit inklusive Soziale Medien, WhatsApp, Zendesk/ Salesforce und Skype for Business Integration sind die extrem kurzen Rüstzeiten überzeugend, da diese im Contact Center-Betrieb ein erfolgskritischer Faktor sind. Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass die Lösungen nach oben offen skalierbar sind. Das ist wichtig für eine flexiblere Planung, Bedarfsanpassung und Finanzierung im Contact Center-Betrieb. Viele Contact Center in ganz Europa arbeiten schon mit modernen, leistungsfähigen Cloud-Technologien, die die Grenzen traditioneller Lösungen verschwinden lassen.

Über Evolve IP: Partner für Cloud Contact Center

Evolve IP Europe ist seit über 25 Jahren auf State-of-The-Art-Kommunikationslösungen

aus der Cloud für den europäischen Markt spezialisiert und ist eines der am schnellsten wachsenden Cloud-Strategieunternehmen der Welt. Mehr als 1.500 Unternehmen auf der ganzen Welt verlassen sich auf die Cloud-Lösungen und die Beratungsqualität von Evolve IP Europe, um bessere Geschäftsergebnisse zu erzielen und die Kundenloyalität zu fördern. Geplant ist zudem das Europa

„Wir wollen unseren Kunden langfristig möglichst viele Dienstleistungen bieten, die nahtlos ineinander übergehen. Dabei ist es uns wichtig, den bestmöglichen Kundenservice zu bieten.“

Remco Spierings

Lösungs-Portfolio zu erweitern. Neben Service Software für Contact Center sollen künftig auch die Cloud Computing-Dienste des amerikanischen Mutterunternehmens angeboten werden. Evolve IP wird im Gartner's 2017 Magic Quadrant für Contact Center as a Service aufgeführt.

EVOLVE IP
THE CLOUD STRATEGY COMPANY™

Evolve IP plant das Wachstum in Europa weiter voranzutreiben und setzt auf ein Netzwerk kompetenter Channel-Partner.

Sie interessieren sich für ein Beratungsgespräch zu den Cloud-Lösungen von EVOLVE IP oder haben Interesse am Partnerprogramm?

Ihr direkter Kontakt:
Harry.Berg@evolveip.eu
+49 (0)341 - 33 97 55 00 · www.evolveip.de



Remco Spierings ist Vertriebsleiter der Evolve IP Europe. Der Spezialist kennt den Cloud Contact Center-Markt in- und auswendig. Seit mehr als 11 Jahren ist er in operativer Verantwortung tätig.