



COSA

Qualsiasi sia il prodotto venduto o il servizio offerto, un'attività di Telemarketing efficace può ottimizzare i risultati commerciali. Durante il contatto telefonico, infatti, è possibile individuare le esigenze del potenziale Cliente, approfondirle, tentare la chiusura della vendita o fissare un appuntamento con il Consulente commerciale.

COME

Il servizio di Telemarketing prevede proposte commerciali che vengono indirizzate con l'integrazione di vari mezzi di comunicazione (telefono, fax, e-mail, SMS, Web), nelle modalità e nei tempi più efficaci per il target selezionato. Gli appuntamenti sono organizzati secondo le specifiche esigenze temporali e geografiche del committente.

PERCHÉ

L'outsourcing dell'attività di Telemarketing permette di ottenere ottimi risultati senza investimenti strutturali, di effettuare operazioni per periodi di tempo limitati o per specifiche campagne, con tutta la libertà e la flessibilità possibile e tutta la sicurezza che la pluriennale esperienza Cesaweb garantisce.



TELEMARKETING

DESCRIZIONE DEL SERVIZIO

Il servizio di Telemarketing proposto da Cesaweb ha il duplice obiettivo di fungere da valido supporto all'attività commerciale del Cliente e rappresentare esso stesso un ulteriore canale di vendita. Permette, infatti, di promuovere l'oggetto della campagna commerciale ed acquisire i dati caratterizzanti il mercato di riferimento.

Il servizio è erogato attraverso una struttura di domande chiuse ed aperte finalizzate a:

- Presentare l'azienda
- Ottenere dati informativi
- Promuovere il prodotto/servizio
- Gestire le obiezioni
- Chiudere la vendita/ proporre un appuntamento con un consulente



DESCRIZIONE DELLE ATTIVITÀ

Sulla base delle esigenze specifiche del Cliente, i consulenti Cesaweb operano per organizzare e strutturare la campagna commerciale adattando le loro azioni al segmento di mercato, identificato in piena sinergia con i referenti del Cliente. La comunicazione viene, anch'essa, curata con scrupolosa dedizione: particolare attenzione viene posta al mercato di riferimento, alla strategia di marketing ed alla penetrazione del marchio e del prodotto del Cliente. Inoltre, durante la promozione sono acquisite informazioni utili al Cliente per la pianificazione delle successive attività di marketing e di vendita. Gli appuntamenti sono gestiti secondo le necessità del Cliente, il quale, attraverso il servizio opzionale AGENDA, potrà demandare a Cesaweb l'allocazione temporale e geografica ottimale per gli appuntamenti dei propri agenti con gli utenti finali. L'attività di telemarketing prevede, anche, l'inoltro quotidiano al Cliente di una notifica delle vendite chiuse e degli appuntamenti fissati; al termine dell'attività viene consegnato l'intero database, arricchito di tutte le informazioni raccolte durante le interviste telefoniche.

PLUS CESAWEB

La soluzione Cesaweb, oltre ai vantaggi dell'outsourcing (annullamento dei costi strutturali, trasformazione dei costi fissi in costi variabili, focalizzazione delle proprie risorse sul core business), garantisce:

- Il beneficio del know how acquisito da Cesaweb in lunghi anni d'esperienza nel settore, sia in termini di progettazione dell'attività che di sua attuazione
- La possibilità d'interconnessione e di utilizzo di tutti i più diffusi canali di comunicazione (telefono, SMS, fax, e-mail, Web) per raggiungere il target in maniera puntuale ed efficiente

Cesaweb S.p.A.

Via Giovanni Porzio, 4 - Centro Direzionale is. G1 - 80143 Napoli
Tel. +39.081.7877535 - Fax +39.081.7870667
commerciale@cesaweb.it - www.cesaweb.it
P. IVA 07145740630