



# Televentas y prospección de clientes, otra aplicación de ...

www.dyalogo.com



*SE HA DEMOSTRADO QUE EL CANAL DE COMUNICACIÓN MÁS EFECTIVO PARA VENTAS A DISTANCIA Y PROSPECCIÓN DE CLIENTES ES LA ATENCIÓN TELEFÓNICA PERSONALIZADA, INCLUSO MÁS QUE COMUNICADOS ESCRITOS, FAX, EMAIL O MENSAJES DE TEXTO AL CELULAR.*

## ¿Qué es DYALOGO ?

DYALOGO es una aplicación que permite a través de gestión telefónica manejar gestiones de venta, basado en la estrategia diseñada por tipo de producto, perfil de cliente, campañas publicitarias, zonas o cualquier variable que le permita diferenciarse de sus competidores.

## ¿Qué hace DYALOGO ?

- ◉ Genera guiones de venta y prospección de clientes de acuerdo con la estrategia establecida.
- ◉ Se interconecta con bases de datos de cualquier tipo, permitiendo utilizar la información existente en su empresa.
- ◉ Realiza las llamadas automáticamente utilizando los números telefónicos existentes en la base de datos.
- ◉ Al recibir una llamada despliega automáticamente la información del cliente de acuerdo con el número de teléfono llamante.
- ◉ Supervisa en línea las gestiones y su efectividad.
- ◉ Genera calificaciones de clientes e indicadores de gestión personalizables.

## ¿Por qué DYALOGO ?

- ◉ Incrementa las ventas y mejora la prospección de clientes.
- ◉ Incrementa la productividad del personal.
- ◉ Asegura retorno rápido de la inversión.
- ◉ Minimiza y controla los costos de operación.
- ◉ No requiere conocimiento técnico.

**USTED DISEÑA LA ESTRATEGIA...  
DYALOGO HACE LO DEMÁS.**

## Sus bases de datos, su activo más valioso.



Para lanzar exitosamente una campaña de televentas o prospección de clientes, es indispensable contar con una base de datos completa y actualizada.

DYALOGO puede administrar múltiples bases de datos, de manera que pueda realizar varias campañas simultáneamente.

DYALOGO permite cargar y actualizar esas bases de datos a partir de datos externos, incluso se puede conectar en línea a esos datos.

## Su centro de televentas es su canal más económico y rápido para aumentar la recuperación de cartera en el menor tiempo posible.



Algunas de las barreras propias de la atención telefónica humana son desorden y lentitud en el barrido de las personas a las que hay que llamar, la entrega de información incompleta o errada de la obligación, la ausencia de un histórico del cliente, marcación manual, etc. Esto conlleva a tener niveles de servicio muy bajos, gestiones largas, desconocimiento del

cliente y lo peor pérdida de negocios.

- ◉ DYALOGO barre automáticamente las listas de prospectos seleccionados de las bases de datos, ordenando la gestión de acuerdo a criterios como perfil, ubicación geográfica, sector económico, etc.
- ◉ Para cada cliente o prospecto realiza automáticamente la llamada y presenta al funcionario un guión personalizado (que usted mismo puede crear sin necesidad de conocimiento técnico) de acuerdo con el tipo de gestión de venta o prospección enfocando, estandarizando y minimizando el tiempo de gestión. Dentro de estos guiones se puede tener la información del cliente, necesidad, productos adquiridos, históricos, condiciones de pago y en general cualquier información de la base de datos asociada al cliente.
- ◉ Tan pronto se termina una gestión automáticamente la aplicación marca telefónicamente el siguiente cliente en la base de datos. PROACTIVIDAD = MAYORES VENTAS, MENOS TIEMPO DE GESTIÓN.
- ◉ DYALOGO agenda y realiza las llamadas programadas, de acuerdo con la hora y fecha en que el deseo desea que lo contacten.

## Usted podrá ver el resultado de la gestión de ventas o prospección en tiempo real.



El tiempo de obtención de información sobre la gestión puede ser su mayor obstáculo para garantizar el éxito de las campañas de televentas



*Televentas y prospección de clientes,  
otra aplicación de ...*

[www.dyalogo.com](http://www.dyalogo.com)



**DYALOGO**

***SU CENTRO DE TELEVENTAS ES SU CANAL MAS ECONOMICO Y RAPIDO PARA AUMENTAR LOS INGRESOS EN EL MENOR TIEMPO POSIBLE.***

o prospección de clientes.

DYALOGO, le permitirá incrementar las fortalezas y reducir debilidades mediante entre otros puntos:

- ⊕ Seguimiento de las gestiones por tipo (cierre de venta, interés en producto, cotizaciones, etc.) y agrupación de las mismas en efectivas y no efectivas.
- ⊕ Efectividad de las campañas y los agentes por horas, días o meses.
- ⊕ Cantidad de llamadas no efectivas.
- ⊕ Usted podrá personalizar los tipos de llamadas: dejó mensaje, no dio respuesta, ocupado/no contestan, cierre de venta, prospecto interesado, etc.
- ⊕ Duración promedio y total de la gestión.
- ⊕ Histórico detallado de cada gestión con hora, fecha y agente.
- ⊕ Eficacia del guión diseñado.
- ⊕ Analisis de la evolución de la gestión por horas, días, semanas, etc., permitiéndole determinar horas pico, días de mayor efectividad, etc



DYALOGO le permite crear y almacenar diferentes tipos de reportes mediante herramientas amigables creadas para usuarios sin conocimiento técnico. De esta manera usted puede obtener reportes como: montos vendidos, tipos de productos, prospectos interesados, factores de no efectividad, perfil de los cliente, zonas geográficas, campañas publicitarias, etc.

*Aproveche las tendencias de compra que su centro de televentas descubre.*



Cuando no se tienen las herramientas adecuadas, no es posible realizar relaciones entre las diferentes variables con las que el cliente ha sido atendido. Por lo tanto es muy difícil detectar comportamientos de compra.

DYALOGO incluye una interfaz que crea reportes estadísticos en tiempo real teniendo en cuenta la relación entre las diferentes variables de la campaña como por ejemplo:

- ⊕ Relación Tipo de producto-resultado de la gestión.
- ⊕ Relación Ubicación-Tipo de producto-perfil de cliente.
- ⊕ Relación perfil de cliente-monto de la compra-medio de pago.
- ⊕ Relación de las ventas con periodos de tiempo (ciertos meses o épocas)

Se pueden crear tantas relaciones como combinaciones de variables se tengan en el guión de venta o prospección.

***Los informes estadísticos de la gestión ya no son tarea de varios días.***

Durante y después de una campaña una tarea larga y tediosa es la generación de informes estadísticos.