

¿Cómo puede una empresa mediana crear una ventaja competitiva?

Si bien en el pasado las empresas consideraban a los contact centers como un medio para brindar información sobre sus productos y servicios, actualmente los contact centers se utilizan cada vez más para abordar el ciclo completo de las actividades productivas – desde la atención de pre-venta, que impulsa la adquisición de nuevos clientes, hasta la atención personalizada durante el curso de la relación, que optimiza la retención de las cuentas existentes.

Dada la creciente sofisticación del mercado, los usuarios finales exigen nuevas alternativas en la forma de conducir sus transacciones de negocios. Para los contact centers, este cambio ha llevado a las empresas a sumar a las interacciones de voz tradicionales un conjunto de capacidades multimedia, como el correo electrónico, el fax, y el Web Chat. Además, los compradores continúan demostrando grandes expectativas de lograr transacciones eficientes y satisfactorias a través de los contact centers. Con alternativas competitivas al alcance de la mano, pocas empresas pueden permitirse reducir el rendimiento en sus experiencias de atención al cliente.

Ofrecemos soluciones de contact center económicas y fáciles de implementar, específicamente diseñadas para empresas medianas y con precios accesibles para la mismas. Ofrecemos soluciones que crecen y evolucionan, brindando una protección total de la inversión.