



Автоматизация и обработка коммуникаций

Более 20 лет на рынке

Стабильность связи: 99,97%

Ответ техподдержки – в среднем за 26 с

Автоматизация процесса обзвона базы



Избавит сотрудников
от рутинных действий



Увеличит скорость обработки
клиентов



Вы получите больше лидов
за то же время



Исходящий обзвон: для колл-центров и отделов продаж

2 алгоритма дозвона

1

Прогрессивный - одновременный
дозвон и до абонента и до оператора.

Для целевой работы с ценными
клиентами

2

Предиктивный - автоматический дозвон
сразу многим абонентам и соединение с
оператором только после ответа абонента

Позволяет оптимизировать и сократить
затраты времени колл-центра при
обзвонах большого количества абонентов

Исходящий обзвон: для колл-центров и отделов продаж

Преимущества

- Прозрачный контроль за выполнением кампании -
автообновляемые отчеты и детализация каждого звонка
с причиной недозвона
- Управление ресурсами в процессе - меняйте сотрудников
и загружайте новые номера клиентов
- Гибкие настройки кампании



Исходящий обзвон: настройки

- ✓ Автовыбор исходящего АОНа для клиента
- ✓ Учет часовых поясов - звонки в удобное для абонентов время
- ✓ Планирование - кампании с отложенным стартом или с датой завершения
- ✓ Тегирование звонков - дальнейший анализ результатов обзвона
- ✓ Учет перезвонов абонента
- ✓ Быстрый запуск новых обзвонков - копирование кампании без номеров или только с неуспешными

Создание копии кампании

1. Загрузка контактов

2. Настройка кампании

Название кампании: 19/10

Дата и время начала обзвона: 21.10.2022 18:56

Добавить дату завершения

Учитывать часовой пояс абонента:

Звонить в указанный интервал: 10:00 - 20:00

Исходящий номер: Фиксированный +7 (495) 182-26-44

Теги для всех звонков: Генератор лидов

Теги для воронки: Лид В обработке Альтернативная обработка

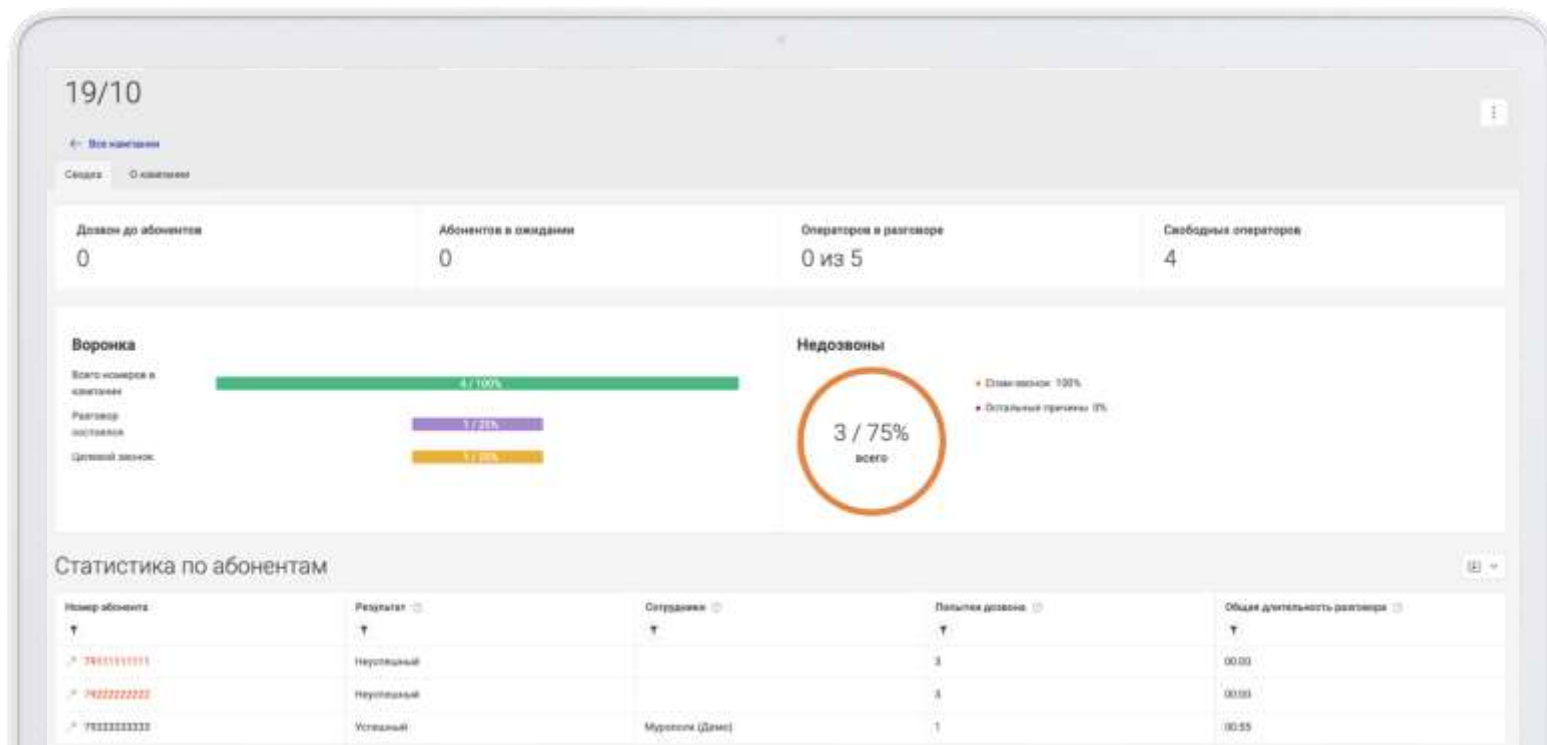
Теги для целевых звонков: Продажа

Минимальное время целевого звонка: 30 сек

Время на постобработку целевого звонка: 20 сек

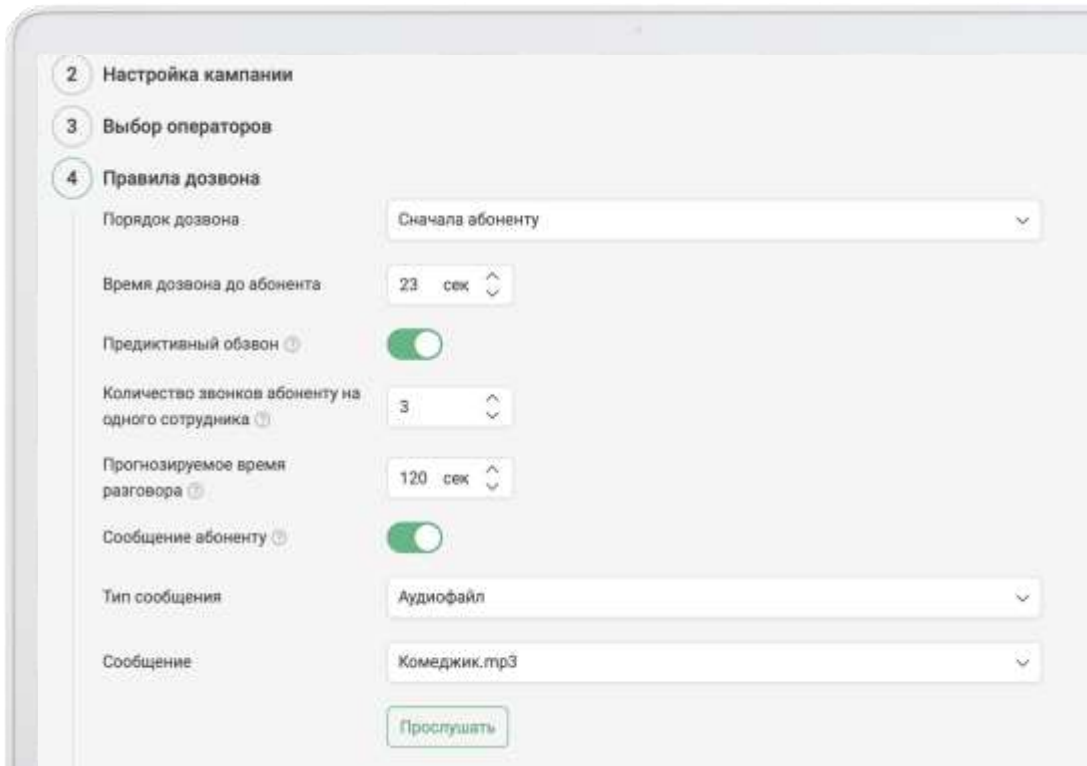
Исходящий обзвон: ОТЧЕТЫ

- ✓ Автообновляемые отчеты и детализация каждого звонка с причиной недозвона



Исходящий обзвон: предиктивный обзвон

- ✓ Осуществляется одновременно многим абонентам
- ✓ Время дозвона рассчитывается автоматически при помощи ML алгоритма и ретро данных компании
- ✓ Увеличивает эффективность сотрудника и сокращает временные затраты на звонок клиенту
- ✓ Возможная пауза перед соединением с оператором может быть заполнена записанным сообщением или аудио



2 Настройка кампании

3 Выбор операторов

4 Правила дозвона

Порядок дозвона:

Время дозвона до абонента: сек

Предиктивный обзвон:

Количество звонков абоненту на одного сотрудника:

Прогнозируемое время разговора: сек

Сообщение абоненту:

Тип сообщения:

Сообщение:



Хотите узнать подробнее о других
возможностях или о работе
заинтересовавших модулей?

Наши менеджеры с удовольствием
ответят на все интересующие
вопросы!

Перед подключением возможно
проведение демонстрации рабочего
кабинета и тестовый период.

Платформа коммуникаций для бизнеса

info@uiscom.ru

uiscom.ru

comagic.ru