

Call-центр Oktell 2.0 позволяет автоматизировать рабочее место **оператора отдела телемаркетинга**.

Теперь работа с исходящими телефонными вызовами станет **намного эффективнее**.

При проведении *телефонных продаж*, оператору необходимо совершать множество телефонных звонков. Технология телемаркетинга

Oktell

приходит на помощь

и позволяет значительно упростить эту работу и сделать её более эффективной.

Теперь от оператора требуется только вести диалог с клиентом, а набор номера и другие типовые операции совершаются автоматически

. Oktell может вести набор

для каждого оператора

сразу по нескольким линиям

. Такой метод исходящего обзвона получил название

прогрессивного

. При его использовании оператор соединяется с новым абонентом уже через несколько секунд, после завершения предыдущего разговора.

После соединения с абонентом на экране монитора оператора появляется **диалоговая форма**

, содержащая всю необходимую информацию. Эта форма алгоритмизирует разговор оператора и дает

возможность принимать заказы и

сохранять их в CRM приложения

, отправлять e-mail или sms-сообщения. Oktell при помощи контрольных событий следит за выполнением регламента работы, формирует отчетные документы и ведет запись разговоров. Используя Oktell ваш отдел телефонных продаж станет *образцом быстрой и эффективной работы*

Скачать сценарий телемаркетинга "назначение встреч" можно по этой ссылке: http://www.cc-sib.ru/files/naznach_vstrech.oscr

Программу для организации исходящего телемаркетинга можно скачать [ЗДЕСЬ](#).

По всем вопросам обращайтесь по т. (383) **233-1-444** или cc-nsk@ngs.ru