

Contact Center wprowadziło do oferty kompleksowe rozwiązania w zakresie komunikacji mobilnej, które służą budowaniu lojalności i wspieraniu sprzedaży.

„Dzięki nowym rozwiązaniom Contact Center może zapewnić swoim klientom bezpośredni kontakt z odbiorcą końcowym w dogodnej dla niego chwili. Ponadto narzędzia mobilne gwarantują personalizowanie przekazu, komunikację niezależną od miejsca i czasu oraz pomiar rezultatów” – mówi Zbigniew Biały, prezes zarządu Contact Center sp. z o.o.

Usługi mobilne umożliwiają różnorodne formy dotarcia do klientów końcowych. Są wśród nich: konkursy, loterie, m-kupony, elementy promujące sprzedaż, budujące świadomość i lojalność klientów. Wykorzystując narzędzia mobilne firmy mogą pozyskiwać nowych klientów poprzez zwiększenie efektywności dotarcia i budowanie lojalności, a także generować dodatkowe przychody i wzmacniać swój wizerunek.

Poza standardowymi usługami marketingu mobilnego Contact Center oferuje nowości, takie jak SMS MT – subskrypcje SMS obciążające opłatą odbiorcę oraz WAP Premium - dokonywanie płatności za pośrednictwem strony WAP.

Contact Center