

Firma Call One – specjalizująca się w usługach z zakresu call i contact center – rozpoczęła współpracę z Cube Group. Kooperacja ma na celu dostarczanie rozwiązań w kanale marketingu internetowego i podniesienie efektywności spółki w zakresie sprzedaży. Agencja Cube odpowiada za generowanie i obsługę leadów.

Lead generation to konieczność w działalności telemarketingowej. Stanowi uzupełnienie standardowych form promocji czy reklamy i podnosi ich efektywność. W przypadku prowadzenia sprzedaży przez telefon, zleceniodawca jest w stanie dokonać ewaluacji prowadzonych działań. To jedyna mierzalna forma ATL, w której można dokładnie przełożyć działania reklamowe versus sprzedaż.

„Rozliczanie za efekt z realizacji zamówienia gwarantuje naszym klientom przede wszystkim uczciwość i transparentność Call One jako partnera w biznesie. Pokazuje naszym zleceniodawcom, że praca jest wykonywana w sposób rzetelny i jesteśmy w pełni przygotowani do podjęcia wszelkich kroków dla realizacji zlecenia na najwyższym poziomie. Lead generation niesie za sobą nową jakość w działaniach sektora call center. Trafne określenie odbiorców zwiększa prawdopodobieństwo dotarcia do nich i sprzedania danego towaru, co z kolei gwarantuje zwrot z inwestycji naszym klientom” – powiedziała Aneta Michałkowicz, dyrektor operacyjny i wiceprezes zarządu Call One.

„Niezwyczajnie istotnym aspektem działań efektywnościowych w Internecie jest jakość pozyskiwanych leadów. Kooperacja z Call One pozwoli nam na dostarczanie danych bardzo wysokiej jakości. Naszą ofertę uzupełnia lead scoring, czyli sprawdzenie jakości i hierarchizowanie leadów w zależności od informacji uzyskanych podczas rozmowy telefonicznej z potencjalnym klientem. Wspólna oferta Cube Group i Call One gwarantuje najwyższą jakość usług przy minimalizacji kosztów oraz zaangażowania w proces sprzedażowy, co daje naszemu klientowi dużą oszczędność czasu” – mówi Andrzej Cudny, Prezes Zarządu Cube Group S.A.

Generowanie leadów to proces polegający na pozyskiwaniu informacji o sprecyzowanej grupie odbiorców, która jest zainteresowana konkretnymi usługami czy produktami. Prawidłowe określenie potencjalnych klientów jest podstawowym działaniem przy planowaniu sprzedaży. Największą zaletą lead generation jest rozliczenie za efekty uzyskane podczas realizowanych działań. Drugim atutem jest forma win – win, czyli korzyść zarówno dla klienta, jak i dla firmy prowadzącej sprzedaż. Docieramy bowiem z komunikatem wyłącznie do osoby, która wyraża chęć posiadania danego towaru. Generowaniem leadów zajmuje się coraz więcej firm, ale wyjątkowość współpracy Call One i Cube Group polega na dostarczeniu najbardziej sprecyzowanych danych o potencjalnych klientach. W lipcu spółka Call One informowała o 60% wzroście zatrudnienia. Na potrzeby nowego projektu telemarketingowego, realizowanego dla klienta z branży FMCG, spółka powiększyła zespół konsultantów ze 100 do 160 pracowników. Umowa została podpisana na czas nieokreślony.

Call One