

Meet Me Call

l'appel sortant

sunglasses

on the

nose





L e développement commercial requiert d'appeler ses clients

L'appel a toujours été - de loin - le moyen de contact sortant (de l'annonceur vers le client) le plus efficient. Loin devant les moyens froids, digitaux ou print.



A ppeler + de clients = faire + de développement

Les tests de nos clients sont sans équivoque : un échantillon de clients appelés (qu'ils aient été joints ou non) par rapport à un échantillon non appelés fait 10 fois plus évoluer son équipement au profit de la fidélisation et du taux d'équipement client.



P our appeler + de clients, il faut MeetMeCall

Tous les appels improductifs (type répondeur, sonne dans le vide, faux numéro...) sont identifiés sans recours aux conseillers. Les conseillers sont dédiés au traitement des appels aboutis qui acceptent la Mise En Relation. Ils couvrent ainsi par l'appel une surface trois fois plus importante du portefeuille pour identifier ceux qui veulent parler.



I nverser les priorités et passer de la joignabilité client à l'acceptation de l'appel, ça change tout !

100% du temps conseiller est dédié à l'argumentation à une époque où le sortant est synonyme de répondeurs et de clients récalcitrants.



N ativement, MeetMeCall existe en version Call Center pour les conseillers en plateaux, ou Agences pour les conseillers réseaux.

Tous peuvent désormais tripler leurs capacités d'appels dans un confort d'utilisation inédit. En appelant plus de clients tout en produisant moins d'efforts et en y consacrant moins de temps, les conseillers permettent de couvrir une surface trois fois plus importante du portefeuille avec de l'appel, faisant ainsi de la vente, de la présence à l'esprit, et favorisant la souscription d'offres nouvelles.

Nous
contacter



MeetMeCall
en 2 minutes

