

Business Case Overview

marktel

Empresa

• Compañía del sector de las telecomunicaciones.

Necesidad

Nuestro cliente tenía la necesidad de impulsar la fidelización de los clientes a través de un follow-up exhaustivo en un periodo de 60 días desde la contratación del servicio de Fibra/Móvil.



Solución

Asignamos **mediante un RPA** toda la cartera de nuevo cliente a un pool de agentes que realiza un seguimiento pormenorizado de todo el ciclo de vida hasta la recepción de la primera factura.

Optimizamos el recurso humano con la alineación de herramientas de alcance rápido (WhatsApp, SMS, Voz, Chatbot) y una organización de las necesidades pormenorizada (Zeus).

Beneficios Clave



