

AUMENTARE LE VENDITE DEL TELESELLING AL TEMPO DEL CORONAVIRUS

BigProfiles AI Platform

— PROBLEMA —

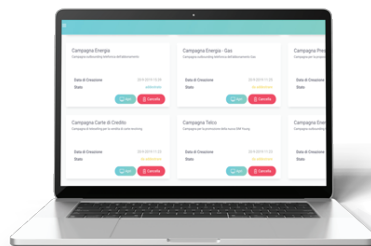
In un momento in cui l'intera Nazione si trova a dover combattere il coronavirus (COVID-19), il settore dei Contact Center è uno tra i più colpiti. **La razionalizzazione del personale e le assenze non giustificate, stanno mettendo a dura prova i BPO**, rendendo difficoltoso lo svolgersi delle attività, con il rischio di non riuscire a garantire i livelli di servizio prefissati con i propri Committenti. Normalmente il responsabile di un Contact Center si trova a dover smistare i vari contatti tra i propri operatori e per la prima volta ci troviamo davanti ad **un grosso vincolo**: la carenza di operatori in sala a causa della paura generata dalla situazione attuale. Inoltre, in un momento del genere, molti utenti non sono disponibili ad una conversazione commerciale con gli operatori di **teleselling**.

— SOLUZIONE —

Per non perdere il ritmo lavorativo, pur avendo meno operatori, **bisogna identificare la propensione all'acquisto di un contatto in modo efficace e rapido** prima di contattarlo, così che gli operatori presenti possano chiamare solo i potenziali clienti che realmente hanno ottime possibilità di generare una vendita. L'intelligenza artificiale di **BigProfiles** può identificare in modo rapido ed efficace i contatti più propensi all'acquisto, così da **aumentare le probabilità di vendita fino al 60% in più**.

— AI PLATFORM —

La BigProfiles AI Platform permette tutto questo mantenendo **un'interfaccia semplice ed intuitiva**, facilmente utilizzabile da chiunque. BigProfiles AI Platform è una piattaforma predittiva per il teleselling, che sfrutta algoritmi di Artificial Intelligence per analizzare i profili dei clienti e potenziali clienti in lista e **predire la probabilità di acquisto** di prodotti e servizi per ognuno di essi.



CONTATTI

WWW.BIGPROFILES.IT 

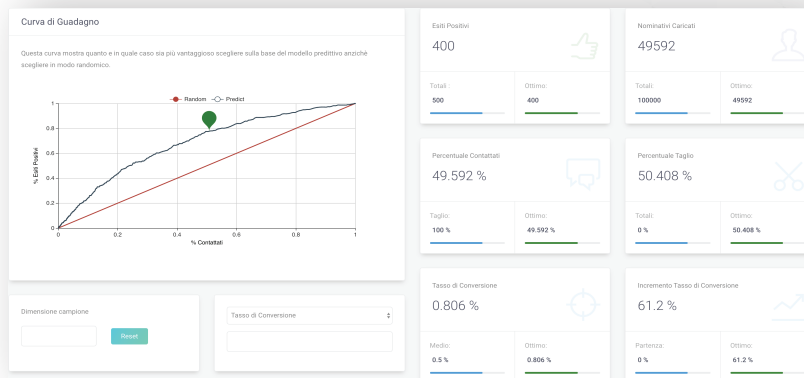
+39 338 54 34 561 

INFO@BIGPROFILES.IT 

— USE CASE —

Un nostro cliente, una grande realtà del settore BPO, ci ha raccontato la sua esperienza: la sua forza vendita si è dimezzata nel giro di poche settimane, avendo il 50% del personale sarebbe riuscito a chiudere solo il 50% delle vendite potenziali, perdendo valore e soprattutto disattendendo il target prefissato con il proprio Committente.

Applicando, sulle liste da contattare, i sistemi di analisi intelligente di BigProfiles AI Platform, è riuscito a prevedere la propensione all'acquisto di un singolo soggetto prima di procedere al contatto.



Così facendo ha individuato il 50% della lista con la maggiore propensione all'acquisto ed ha indirizzato i propri operatori verso i soggetti che più probabilmente avrebbero risposto positivamente alla chiamata.

Il risultato è un 60% in più di vendite su quel 50% di lista.

Con una lista di 100.000 contatti con all'interno un numero potenziale di vendite pari a 500 contratti, si è trovato davanti a queste due opzioni:

SENZA L'INTERVENTO DI AI PLATFORM

Il BPO, data la carenza di organico, contatta solo 50.000 persone poiché con la metà degli operatori può contattare solo metà della lista viste le ore uomo a disposizione.



CON L'INTERVENTO DI AI PLATFORM

Il BPO contatta il 50% della lista e chiude 400 vendite su un potenziale di 500 vendite, garantendo al cliente un servizio ottimo nonostante le risorse dimezzate.



Grazie a BigProfiles AI Platform è riuscito a portare a conclusione l'80% delle vendite potenziali e non ha disatteso gli accordi con il cliente, nonostante il dimezzamento del personale.

CONTATTI

WWW.BIGPROFILES.IT

+39 338 54 34 561

INFO@BIGPROFILES.IT