

# Acquisire Clienti nell'era Phygital

INBOUND SELLING

Michele Albertini  
Del Monte & Partner



# TIM

## PROGETTO DI INBOUND TELESELLING



SETTORE: Telco

Il progetto prevede la **vendita dei prodotti TIM a clientela privata**, in particolare l'offerta Fibra e i relativi bundle. Il progetto **end to end prevede la completa gestione del processo di vendita**, dalla generazione delle lead fino alla vendita tramite operatori.  
Il progetto è realizzato da Delmonte, Covisian Digital, Covisian BPO e Vivocha.



TIM SUPER FIBRA OFFERTA INFORMAZIONI <

Scegli  
**TIM SUPER FIBRA** <sup>F</sup>  
con **Mondo Disney+** ad un prezzo esclusivo

Fibra, Modem TIM e TIMVISION PLUS con Disney+

+ **Chiamate Illimitate** verso tutti **SOLO ONLINE**



vivocha

COVISIAN



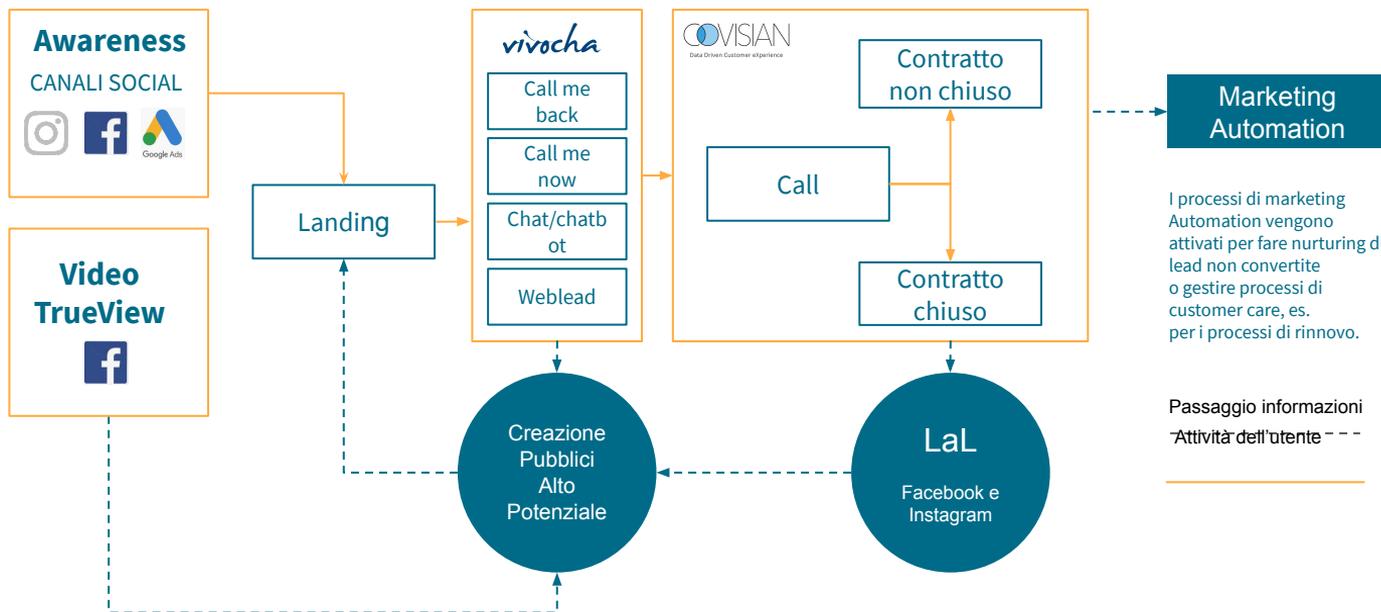
# TIM

## Inbound flow

Il seguente schema riassume il **complesso funnel di acquisizione del cliente** al fine di ottimizzare le campagne e generare un flusso di lead costanti e realmente interessate all'offerta proposta.



SETTORE: Telco



vivocha

COVISIAN

delmonte

# Chatbot

## PROGETTO DI INBOUND TELESELLING

SETTORE: Telco



In generale un progetto di chatbot conversazionale permette di:

- Diminuire il **CPL**
- Raggiungere un **target** differente (in definitiva ampliamento della prospect base)
- **Data enrichment**
- **Remarketing** anche su compilazione parziali
- Passaggio di **informazioni alla vendita**

Possibili evoluzioni:

- Analisi semantica
- Next best action
- Escalation da chatbot ad operatore per vendita real time

vivocha

COVISIAN





**Thanks!**

Viale Monza 12  
20127 Milan

Tel +39 02 4399 0481  
[www.dmep.it](http://www.dmep.it)

Michele Albertini  
+39.366.4297405  
[malbertini@dmep.it](mailto:malbertini@dmep.it)