



# Call Center Dịch vụ gọi ra

## Outbound services

Tốc độ phát triển nhanh chóng của các công nghệ viễn thông, sự trợ giúp không ngừng của các thuê bao viễn thông trong ngành viễn thông này đã tạo ra một kênh bán hàng lý tưởng cho nhiều doanh nghiệp. Bằng cách không gian, bán hàng qua viễn thông đang và sẽ trở thành một kênh kinh doanh hiệu quả, giúp cho doanh nghiệp có thể dễ dàng tiếp cận với khách hàng một cách hiệu quả.

Hiện nay, với tiềm năng và tầm nhìn của chúng tôi trong lĩnh vực dịch vụ CSKH (Call/Contact Center), Hoa Sao Group đã và đang cung cấp dịch vụ gọi ra (Outbound) dành cho các doanh nghiệp có nhu cầu thiết lập những công trình vận hành, quản lý, tiếp thị thông qua hình thức gọi ra cho khách hàng qua viễn thông. Dịch vụ gọi ra của Hoa Sao cung cấp cho doanh nghiệp các sự hỗ trợ cùng đội ngũ nhân viên được đào tạo chuyên nghiệp, thực hiện những công trình gọi ra với quy mô từ các hàng trăm đến hàng nghìn khách hàng.

Lợi ích của dịch vụ gọi ra:

### Lợi ích cho khách hàng mục tiêu

Cho phép doanh nghiệp nhắm tới từng khách hàng mục tiêu cụ thể theo tiêu chí, giới tính, nơi cư trú, xu hướng tiêu dùng, các dữ liệu thông tin khách hàng đã chi trả trước đó. Điều này giúp cho thông điệp gửi đi tập trung hơn, giảm thiểu sự lãng phí do tác động không đúng đối tượng mục tiêu.

### "Chênh lệch" chi phí

Nếu doanh nghiệp tiếp cận thị trường vận hành chi phí hoàn toàn mà không mua các thiết bị mới thì chi phí vận hành công nghệ ngay khi nhìn thấy yêu cầu, dịch vụ inbound sẽ là một giải pháp hữu hiệu giúp doanh nghiệp "nắm bắt" và nắm bắt chi phí vận hành thị trường.

### Giải pháp chi phí chính xác hơn

Trở lại với nhu cầu hai chi phí vận hành tiêu dùng một cách nhanh chóng, chính xác. Điều này có nghĩa là

khách hàng có thể tiếp cận với doanh nghiệp ngay khi cần thông tin tiếp thị. Khi các doanh nghiệp có thể xác định các khách hàng tiềm năng của mình liên hệ họ sẽ dễ dàng hơn và hiệu quả hơn.

### Không tốn chi phí vận hành

Vì việc xây dựng một trung tâm Call Center chuyên nghiệp đòi hỏi chi phí rất cao. Chi phí này bao gồm thu nhập và lương nhân viên, điện thoại, trung bình 10 nhân viên (8 nhân viên & 1-2 quản lý) cần phải chi trả hàng tháng (chi phí mặt bằng, điện, viễn thông, Internet, máy tính...). Đây là một rào cản lớn! Vì chi phí ngoài mặt bằng và gọi ra sẽ giúp bạn không phải chi phí vận hành và vận hành cho mình liên hệ khách hàng tiềm năng ngay lập tức.

### Không cần tuyển dụng, đào tạo và quản lý

Nếu bạn có các sự vận hành phù hợp, bạn sẽ tiết kiệm chi phí vận hành cho mình. Đây cũng là một quá trình khó vì phải tuyển dụng - đào tạo - quản lý. Bên cạnh đó, những phát sinh từ mối liên quan tới nhân sự, tài chính, chi tiêu,... là không thể tránh khỏi. Các Call Center là một giải pháp cung cấp dịch vụ outsource, do đó bạn luôn luôn nắm bắt được tình hình nhân sự, nhân công, kỹ năng nghề nghiệp cao. Bạn không cần phải bận tâm về vấn đề quản lý mà vẫn có thể tiếp cận công việc của mình.

### Các dữ liệu (CSDL) liên

Liên hệ với thông tin dịch vụ gọi ra, thì nguồn thông tin và các dữ liệu tiềm năng là yếu tố quan trọng nhất. Nếu có các sự vận hành thị trường, việc chuyên nghiệp, nhân công các dữ liệu thông tin liên hệ thiết kế nhân viên trên các ngành thành vô nghĩa. Vì các doanh nghiệp không chuyên, thì việc thu thập thông tin không hiệu quả (chỉ dựa trên trung tâm các danh bạ doanh nghiệp hiện nay) và không thể chi tiết và có thể thay đổi (phân loại theo quy mô, tính chất, lịch sử cũ...). Không những vậy CSDL của các Call Center liên tục bổ sung mới hàng ngày bằng việc tìm kiếm thông tin và hành động.

