

# SERVIZIO TELEMARKETING



## Il Telemarketing: Un'opportunità Strategica

Il telemarketing rappresenta una leva strategica per ampliare il proprio bacino clienti e migliorare il tasso di conversione delle vendite. Attraverso chiamate mirate e gestite in modo professionale, si crea un primo contatto diretto con aziende potenzialmente interessate ai servizi offerti dalla rete.

### Il Ruolo della persona dedicata al Telemarketing

Uno degli elementi chiave di questo servizio è la figura che prende in carico la responsabilità dell'attività. Il suo ruolo è fondamentale per creare un primo contatto con i potenziali clienti e presentare al meglio i servizi offerti dalla rete.

Quali sono le **differenze principali rispetto al telemarketing già svolto per la rete?**

- L'attività non si limiterà più solo alle aziende multisede, ma si estenderà **anche** alle **aziende mono-sede**.
- Il target sarà ampliato: non verranno contattate solo aziende con più di 100 dipendenti, ma **anche** le **aziende che hanno almeno 20 collaboratori**.

Questo significa che il servizio offrirà maggiori opportunità di contatto e di conversione, con un approccio più personalizzato e flessibile.



## Cos'è Atoka e il Processo di Selezione dei Contatti

Per garantire il massimo dell'efficacia, il processo di selezione dei contatti avviene attraverso Atoka, una piattaforma avanzata di analisi dei dati aziendali.

Come funziona il processo?

- 1. Censimento iniziale:** tramite Atoka si analizzano e individuano le aziende potenzialmente interessate ai servizi, in base ai criteri definiti dal retista (in particolar modo l'area geografica).
- 2. Fornitura della lista al retista:** La lista dei prospect viene fornita al retista in base ai comuni richiesti, garantendo una segmentazione geografica efficace.
- 3. Filtraggio dei contatti:** Il retista ha la possibilità di escludere dalla lista eventuali contatti che, per qualsiasi motivo, non desidera attivare.
- 4. Inizio dell'attività di telemarketing:** Una volta definita la lista finale, il team di telemarketing di è ora si occuperà di contattare le aziende per il periodo concordato con il retista.
- 5. Follow-up e reportistica:** Le richiamate successive al periodo iniziale verranno fatturate separatamente e tutte le attività svolte saranno documentate con report dettagliati.

The logo for Atoka features the word "atoka" in a bold, lowercase, sans-serif font. The letter "a" at the end is stylized, with a circular shape above it and a horizontal line extending to the right, ending in another circle. This graphic element resembles a network node or a data point.

atoka

## Dettagli del Servizio

L'attività di telemarketing prevede:

- **Contatto diretto con le aziende selezionate:** ogni chiamata viene gestita in modo strategico, con l'obiettivo di presentare l'offerta nel modo più efficace possibile.
- **Presentazione dei servizi e proposta commerciale:** Valeria illustrerà in maniera chiara e persuasiva i vantaggi dell'offerta.
- **Report dettagliato sulle attività svolte e sui risultati ottenuti:** ogni fase del lavoro sarà documentata, garantendo trasparenza e tracciabilità.



## Tariffe del Servizio

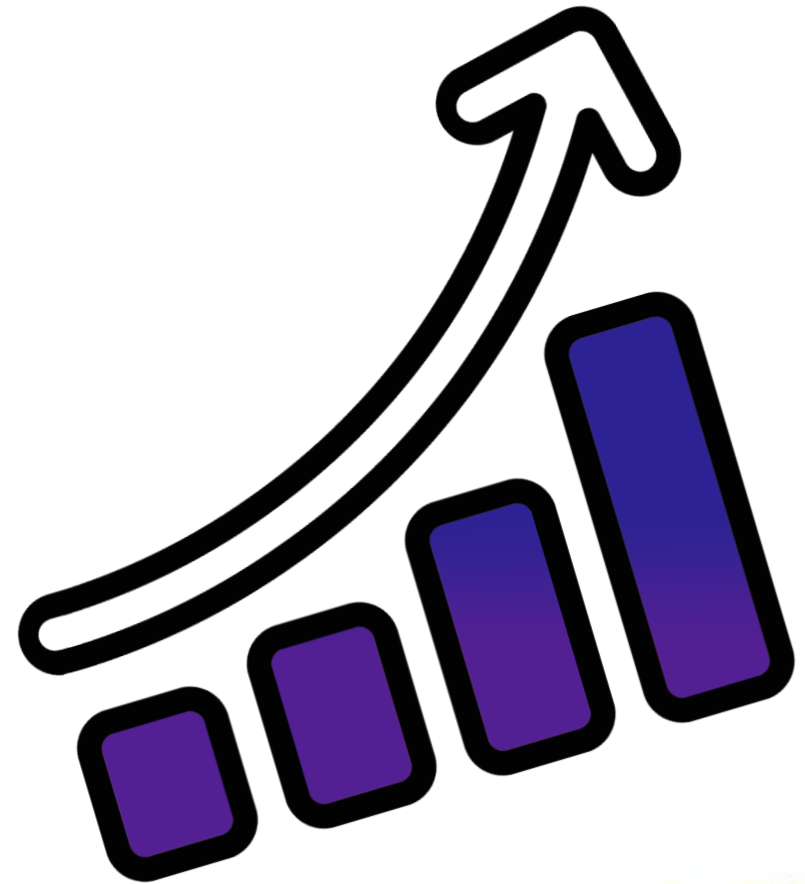
Per offrire la massima flessibilità, il servizio di telemarketing viene proposto con le seguenti tariffe:

- **Una giornata di telemarketing:** 200€
- **Una settimana di telemarketing:** 900€
- **Un mese di telemarketing:** 3.400€



## Benefici del Servizio

- **Aumento delle opportunità di business:** grazie a una selezione mirata dei contatti, ogni chiamata ha un elevato potenziale di successo.
- **Ottimizzazione del tempo:** i retisti ricevono solo contatti qualificati, riducendo il tempo sprecato su lead non in target.
- **Monitoraggio e trasparenza:** report dettagliati forniranno una panoramica chiara sull'andamento delle attività e sulle opportunità generate.
- **Personalizzazione dell'approccio:** il servizio è costruito su misura per rispondere alle esigenze specifiche di ogni retista.



**GRAZIE**

