

T5 Campagnes

Outbound calling



always **e-vailable**

www.trinicom.be

Verrijk het belbestand

Geïmporteerde klantrecords hoeven niet altijd te voldoen aan de eisen om succesvol in een campagne te zijn. Telefoonnummers kunnen bijvoorbeeld ontbreken. Via de verrijk functionaliteit kunnen deze aangeboden worden aan agenten die de records verrijken met het telefoonnummer. Wanneer de records succesvol aangevuld zijn, wordt het record automatisch opgenomen in de belvoorraad en aangeboden aan de juiste agent.

Eenvoudig campagnes aanmaken in vijf stappen

Campagnes kunnen eenvoudig in de Sitemanager aangemaakt worden. Een aantal basis kenmerken zoals startdatum, opgevolgd door het koppelen van een aanwezig script, het koppelen van de gewenste agents, een bellijst op basis van selectie of import gevolgd door het instellen van de gewenste datums en dagdelen waarop gebeld dient te worden. Binnen een half uur kan een campagne 'up and running' zijn.

Snel implementeren

Trinicom voert de implementaties van de T5 software uit via een eigen projectmanagement methodiek. De door Trinicom toegepaste methode is een afgeleide van Prince2 en kenmerkt zich door samenwerking met de klant en een uitgebreide kennisoverdracht naar de eindgebruiker(s) binnen de organisatie waar de software geïmplementeerd wordt.

De filosofie achter de implementatie van de Trinicom software is dat de eindgebruikers na afronding van de implementatie volledig zelfstandig in staat zijn de Trinicom software te beheren. Tijdens de implementatie realiseren we dan ook "on the job" de inrichting en configuratie van het systeem samen met klant, waarbij de Trinicom projectmanager een coachende rol vervult. De implementatie van de Trinicom software wordt gefaseerd uitgevoerd. De gemiddelde doorlooptijd van een "standaard" implementatie bedraagt 8 tot 12 weken.



