

Achab rafforza l'efficacia commerciale del canale

di Claudia Rossi - pubblicato martedì 19 marzo 2013 alle 15:05

Il distributore milanese ha messo a disposizione dei partner un'applicazione gratuita per la gestione delle campagne telefoniche

Supportare i [rivenditori](#) e nella generazione di nuovo business e nella fidelizzazione dei [clienti](#) già acquisiti. Con queste due finalità il distributore milanese Achab ha annunciato di aver messo a punto un'applicazione di **gestione delle campagne telefoniche** in grado di dare aiuto all'efficacia commerciale del canale.

Il nuovo servizio, pensato e sviluppato internamente, è già disponibile gratuitamente nell'Area Rivenditori del sito Achab. Qui, attraverso un menu di configurazione, i partner hanno la possibilità di creare tutti i dettagli di una campagna telefonica: importare la lista di contatti, programmare il numero delle telefonate giornaliere e definire i risultati attesi.



Creata la campagna è possibile definire lo script della telefonata associando tutte le informazioni necessarie. A contatto avvenuto, l'applicazione permette di definirne l'esito e programmare attività di recall. Per capire e misurare l'efficacia degli sforzi fatti, i dealer hanno poi a disposizione dei report sia sulla singola campagna sia sulle telefonate andate a buon fine.

"Un numero sempre maggiore di partner sta organizzando attività di reclutamento di nuovi clienti. La gestione delle campagne telefoniche è un aspetto cruciale – ha dichiarato **Francesco Doveri**, direttore marketing di Achab -, per questo abbiamo deciso di offrire al canale un'applicazione in grado di misurare l'efficacia di quanto investito in termini di tempo e di risorse".