

こんなお悩みはありませんか？

- ☒ 見込客を発掘し、積極的なアプローチを行いたい
- ☒ お試し客から新規購買客への引上げを行いたい
- ☒ 既存顧客の解約防止対策を取りたい

アウトバウンドによる 営業/督促/調査代行

CRTMのアウトバウンドセンターは、クライアント様の販売戦略や目的を十分に理解した上で、お客様へ大量かつ短期間にアプローチ。品質の高いご案内をすることで、目的を達成します。BtoBでの新規営業や、疎遠になっているお客様へのリテンションなど、さまざまな目的に応じて対応。訴求力の高いトークスクリプトを設計、ご提案することで「収益」の最大化をはかります。

セールスコール

見込客の発掘、お試し客から新規購買客への引上げ、クロスセル・アップセルを行います。

サンキューコール

来場のお礼、購入のお礼など、顧客のロイヤリティアップとコミュニケーションの継続を目的としたコールを行います。

DMサポートコール

DMプレコール
DMフォローコール

解約防止コール

契約継続促進コール
解約防止コール

未入金督促コール

未入金内容のご案内、納付書等の再送案内、入金約束獲得を行います。

主な導入効果 RESULT

1. 新規顧客開拓営業の効率化 コストの最適化

- ・ 新規顧客開拓営業の効率化、コストの最適化を実現。
- ・ 高い経験値を持つオペレーターが丁寧で高品質なセールスコールを実施。
- ・ 大規模なリストや短期コールにも柔軟に対応。
- ・ 詳細な顧客趣向をデータベース化してご報告。

2. 顧客ロイヤリティの向上

- ・ 契約直後ならではのサービスに関するお困りごとや不明点を企業側から即時にアプローチし早期解決する事で、ロイヤリティアップ・リテンションを強化。
- ・ 経験豊富なオペレーターがお客様一人一人に丁寧に対応する事で、お客様のサービスに対する信頼感・愛着心の向上を図る。
- ・ 契約成立・契約書送付のタイミングなどに合わせてタイムリーな対応が可能。

3. DM施策の効果を最大化

- ・ DMの送付後数日以内にサポートコールを実施。大規模なリストや短納期のコールにも柔軟に対応可能。
- ・ DMサポートコールでは、弊社オペレーターの丁寧で高品質なコミュニケーションによりお客様との信頼関係を構築。潜在顧客から見込み顧客へと引き上げを行います。見込み顧客リスト等詳細なデータでご報告し効率的なDM営業施策を実現。