



Cómo duplicar tus ventas

con la solución Rocket Sales de Atento

ATENTO

WHITE PAPER



CONTENIDOS

- + Cómo **duplicar tus ventas**
- + ¿**Cómo** lo hacemos?
- + **Seguro médico** con Rocket Sales
- + Modelos **Analíticos**
- + **Repensando** la estrategia y los modelos de negocio
- + La **innovación** y **velocidad** que los clientes necesitan

+ **Cómo duplicar tus ventas** con la solución Rocket Sales de Atento

Las BPOs pueden ofrecer más que experiencia al cliente. Hoy en día, pueden combinar canales de ventas tradicionales y digitales con el poder de Data Science para aumentar las ventas.

Atento ha creado una solución **modular de principio a fin, que va a través de todo el customer journey y puede doblar tus tasas de conversión**. Nuestro foco es en marketing digital and apoyo para la generación de leads, incluyendo enriquecimiento de la base de datos y prospección de las funciones del *pipeline*.

+ **¿Cómo lo hacemos?**

Productos de alto valor

Alcanza tus metas cuando apoyamos la venta de tus productos y servicios más valiosos



Campiones de ventas

Agentes en vivo entregan la mayor tasa de conversión

Tenemos un equipo que sobrepasa las metas



Eficiencia digital y analytics

Un modelo completamente digital que:


Maximiza la generación de leads


Limpia y enriquece la base de datos


Usa data-science para direccionar a los clientes a su canal preferido


Predice el mejor momento para llamar y la mejor oferta

Solución omnicanal

Una solución omnicanal integrada a través de los diferentes puntos de toque. La interacción y el canal correctos son claves para llegar a nuevos clientes y establecer nuevos segmentos



+ Ejemplo de la venta de **seguro médico** con Rocket Sales



Ana Martin

- 35 años, casada y con mellizas
- Profesora de francés
- Altos ingresos familiares
- Se mudan a una gran ciudad

Ana y su marido Dani están **preocupados por su actual plan médico**. Tienen mellizas, y Dani ha sido ascendido y tendrán que trasladarse desde una pequeña ciudad residencial, donde la cobertura es excelente, a una gran área metropolitana. Ana está preocupada, y no ha encontrado un buen plan en la nueva ciudad...

1

Campaña de Marketing Digital

Ana empieza a navegar en busca del **plan médico ideal** para las necesidades de su familia... Durante la búsqueda, un servicio médico tradicional de primera línea, recoge los datos. Más tarde, durante la revisión de sus **redes sociales**, un banner le llama la atención... ¿Busca un plan de salud premium para usted y su familia? Conoce **ATO-Salud**. Ana inmediatamente hace clic en él y ve un completo resumen de la cobertura del plan con las políticas generales, y su enfoque en el área metropolitana, por lo que acaba rellenando un formulario de contacto.



2

El proceso de venta

La búsqueda de Ana generó un lead que migró al **Centro de Contacto de Ventas de ATO-Salud**, y en unos 5 minutos después de rellenar el formulario, Carlos, el mejor en ventas de ATO-Health contacta con ella. Durante la conversación entre ambos, el sistema de análisis de la calidad de interacción de ATO-Salud capta **las variaciones en el tono de voz de Ana** y va guiando a Carlos entre más de 500k contratos para dar con un plan más flexible en cuanto a precio, condiciones y términos.



3

Venta del servicio

A lo largo de la conversación, Carlos acaba por activar el **video** sintiéndose Ana mejor atendida. Aunque no es barato, acaba comprando el plan de 1 año sabiendo que es el más adecuado a sus necesidades. 15 días después, las mellizas celebraron su cumpleaños y Carlos les envía un **e-game educativo** de ATO-Salud con acciones preventivas contra el COVID-19. El vídeo gusta a las chicas, quienes se sienten parte del proceso, lo que reafirma más aún a Ana de la decisión tomada.



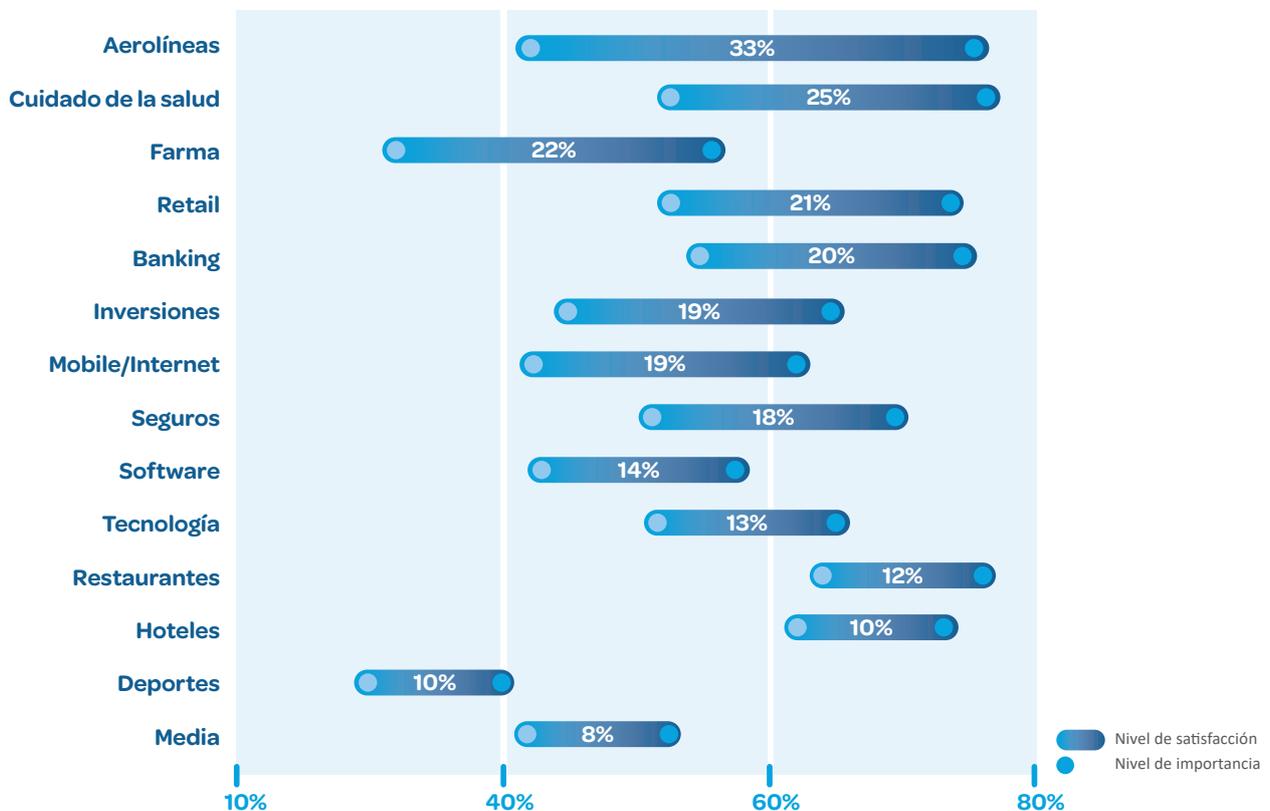
+ Modelos Analíticos

Desde corporaciones consolidadas hasta empresas emergentes pueden desarrollar **soluciones basadas en modelos analíticos** que mejoren el modelo de oferta o el momento ideal para contactar con sus clientes a través de sus canales preferidos.

+ Uso y beneficio de los datos recogidos

El reto es: **¿cómo puedo usar los datos y la tecnología para comprender mejor a los clientes actuales y futuros y mejorar su experiencia y así obtener mejores resultados de negocio?**

Para un cliente, los aspectos más importantes son **precio y calidad**. Sin embargo, si se piensa en las interacciones que realiza, **generar experiencias positivas** con las compañías influye directamente en las decisiones de compra en casi todos los sectores, especialmente en el sector salud, banca, restaurantes y hoteles.



+ Repensando la estrategia y los modelos de negocio para adaptarse a las renovadas prioridades y expectativas de los clientes

En Atento sabemos que los clientes esperan que las empresas se comuniquen con sus consumidores, a través de una cantidad cada vez más amplia de medios de contacto.

Y también tenemos la experiencia en **ofrecer modelos de negocio flexibles, basados en resultados**, que nos permite empezar pequeño y después continuar escalando rápidamente, según sea necesario, sin perder la calidad y robustez que los procesos relacionados con la experiencia del cliente requieren.

Estamos comprometidos en brindar poderosas experiencias para **ayudar a impulsar las ventas**. Combinamos la generación de leads con modelos predictivos, tecnología y herramientas de nueva generación con el toque humano.

+ “El **66,4%** de las compañías no tienen una estrategia unificada de gestión de contactos entre canales”

Fuente: NTT, 2020 Global Customer Experience Benchmarking Report

Entendemos los comportamientos de los clientes, optimizados gracias al machine Learning y anticipamos los canales preferidos y el mejor momento para contactar con ellos.

Desde Atento hemos diseñado Rocket Sales, la solución de venta digital de principio a fin, con el potencial de duplicar la tasa de conversión. Una amplia gama de canales optimizados para ofrecer una experiencia personalizada que conduce a mejores resultados de negocio.

Nuestro enfoque es el marketing digital extendido y el apoyo a la generación de clientes potenciales, incluyendo las funciones de enriquecimiento de la base de datos y el pipeline de potenciales prospects.



+ Atento es un aliado confiable, que ofrece la innovación y velocidad que los clientes necesitan



Para **conocer más** cómo puedes duplicar tus tasas de conversión, contáctanos a través de contacto@atento.com





ATENTO

www.atento.com

