

Ofrezca sus productos directamente por teléfono.

Le proveemos el servicio de Llamadas Telefónicas Automáticas asegurándole que su oferta, su propuesta, su promoción llegó exactamente a todos sus clientes.

¿Que son las llamadas masivas? Como su mismo nombre indica, es el uso de llamadas para comunicarse con gran cantidad de personas por medio de sus teléfonos. Para lo anterior, es esencial tener una base de datos confiable y verídica que permita la correcta comunicación entre el emisor y el receptor. Las llamadas masivas hacen uso de herramientas tecnológicas que ayudan a realizar comunicaciones directas y personalizadas de manera rápida, fácil y simultanea con un grupo grande de clientes o posibles clientes. En comparación con otros medios para comunicar a las personas sobre lo que se ofrece, este medio es uno de los menos costosos y uno de los más efectivos con respecto a los medios tradicionales.



Usted, como todo empresario, invierte mucho dinero en publicidad para dar a conocer sus productos o servicios.

Usted probablemente invierte cientos de euros en imprimir folletos... pero ¿cómo sabe quien los lee?

Usted quizás se publicita en radio, en las principales de la ciudad pero... ¿Cuántos prospectos escuchan realmente el aviso en la radio?

Y muy probablemente usted gasta cientos de euros publicando avisos en el periódico pero ¿Cuántos potenciales clientes realmente leen su publicidad? y luego... ¿Lo visitan o le compran?

¿Qué cantidad de ventas generó con cada pauta publicitaria en los distintos medios? Realmente, usted no lo sabe a ciencia cierta. Los resultados de la publicidad son siempre mas, o menos... inciertos. Estima, calcula, pondera y asume costos.

Hoy usted tiene un medio tecnológico masivo de ofrecer sus productos y servicios y estar seguro que llegó al destinatario y además... medir fácilmente los resultados en VENTAS NETAS.

LLAMADAS MASIVAS, le provee el servicio de Llamadas Telefónicas Automáticas asegurándole que su oferta, su propuesta, su promoción llegó exactamente a todos sus clientes.

DISTINTAS APLICACIONES

ALGUNAS FORMAS DE UTILIZAR LAS LLAMADAS MASIVAS PARA NUESTRA ESTRATEGIA PROMOCIONAL

- **Telemarketing y Televentas:** Es quizás la actividad en donde más se utiliza las llamadas masivas y hace referencia a la comunicación automática con los clientes o clientes potenciales para ofrecerles bienes o servicios, en otras palabras, mercadear. Para lo anterior hay dos formas de uso, uno es activamente o telemercadeo de salida y receptivamente o telemercadeo de entrada.
- El telemercadeo de salida es el más usado en las llamadas masivas y por gran cantidad de empresas. Consiste en llamar a los clientes potenciales para venderles u ofrecerles algo. Dentro de sus beneficios esta el bajo costo y el gran cubrimiento debido a la cantidad de personas a las que se les puede vender simultáneamente.
- El telemercadeo entrante consiste en las llamadas que nos hacen clientes o posibles clientes a la empresa ya sea por campañas publicitarias, campañas de marketing directo, relaciones públicas, ó incluso por reclamos; en todos los casos esta es una inmensa posibilidad de generar una compra. Una empresa que no le entrega mucha importancia a las llamadas entrantes, está perdiendo grandes oportunidades para vender y cerrar negocios, de igual forma puede estar generando una mala imagen.

- Para dejar más claro aun la importancia de las llamadas entrantes vamos a hacernos la siguiente pregunta: Imagine que usted es un cazador de codornices que vive de esta actividad y que se levanta todos los días para ir al bosque en búsqueda de sus preciadas codornices; se levanta un día y encuentra atrapada dentro de su casa una codorniz ¿usted que haría? ¿Abre las ventanas para que esta salga y sea libre o por el contrario la caza? Ahora, remplacemos el cazador por una empresa, toda empresa vive de sus clientes y busca más clientes todos los días ¿qué haría si en vez de salir a buscarlo, el posible cliente llega a usted? ¿Le abre la puerta para que vuelva y se vaya o por el contrario lo enamora y lo convierte en su cliente? No obstante esto no quiere decir que las llamadas entrantes sean más importantes que las salientes, ambas son igual de importantes y se complementan.
- **Promocionar un producto:** Este punto consiste en comunicar a los posibles clientes todas las ventajas y diferenciales de un producto para lograr influenciar o persuadir a las personas de comprarlo. Para que esto sea efectivo es de vital importancia un estudio del consumidor para generar una buena segmentación del mercado y poder comunicarse eficazmente con el grupo objetivo al que se le quiere llegar. Usted como empresario debe tener en cuenta el no ser invasivo al promocionar el producto ya que esto generaría un rechazo hacia la marca lo que sería catastrófico. Por tal razón, es importante manejar con prudencia y tacto la planificación de la llamada ya que el ser muy insistente puede generar reacciones contraproducentes.
- **Realizar encuestas:** Las llamadas masivas pueden ser usadas muy efectivamente para recolectar datos. Hay dos formas para hacerlo:

Una es la encuesta telefónica tradicional que ha sido durante mucho tiempo una de las técnicas más populares, sin embargo debido al constante desarrollo tecnológico, este tipo de aplicación se ha disminuido abrumadoramente en los últimos años.

Esta modalidad tradicional consiste en la aplicación de un cuestionario por medio de un moderador que a través de un teléfono llama a una muestra de individuos para hacer una serie de preguntas. Este personaje por medio de un papel y lápiz registra las respuestas de los encuestados.

La segunda es la Encuesta telefónica asistida por computadora (ETAC) siendo uno de los modos más usados en la aplicación de las encuestas. Aunque el fin sigue siendo el mismo que las encuestas telefónicas tradicionales, los medios usados son totalmente distintos. En este caso se cambia el papel y el lápiz por un ordenador en donde se marcan las respuestas del encuestado de forma instantánea y así mismo se reemplaza el teléfono tradicional por unos audífonos. En este caso el encuestador se encuentra detrás de un computador que automáticamente lo conecta con el entrevistado marcando el número telefónico y guiándolo de una forma sistemática pregunta tras pregunta. Los beneficios por usar este método son muchos ya que el tiempo de la entrevista se reduce, mejora la calidad de los datos, mientras el computador se encarga de verificar la consistencia de las respuestas obtenidas y la agilización del proceso de recolección de datos, la codificación y su registro.

- **Comunicar eventos:** El Telemarketing puede ser utilizado para hacer saber a las personas sobre fechas, horas y lugares en donde se llevara a cabo un evento como lo son lanzamientos de producto, foros, cursos o hasta reuniones sociales.
- **Divulgar información:** Otra forma de uso para las llamadas masivas es la divulgación de información importante dentro o fuera de la empresa. Una correcta comunicación es de vital importancia, podremos implementar estrategias de comunicación corporativa en la organización como mensajes motivacionales para los empleados, información relevante para diferentes audiencias o incluso información que no es de vital importancia dentro del desarrollo empresarial pero que puede marcar diferencia frente a la competencia con valores agregados tales como el clima, las cifras del día, actividades de interés, etc.
- **Enviar notificaciones de los clubes de lealtad:** Las organizaciones buscan constantemente la fidelidad de sus clientes con su marca, las llamadas masivas pueden ser útiles para esto, ya que se puede difundir con rapidez información sobre programas de fidelización tales como millas, puntos acumulados, premios y sorteos, entre otros.

- **Cobranza:** Este servicio se utiliza en una compañía como apoyo a la cobranza de sus clientes y generalmente se utiliza a través de llamadas de salidas automáticas, a los clientes de la base de datos de la empresa; estas llamadas son de tipo personalizado y pueden ser:

Cobranza preventiva: En este caso la empresa llama a sus clientes recordándoles el próximo vencimiento de pago y el monto.

Avisos de Cobranza: Una vez vencido el plazo de pago, la empresa le recuerda al cliente el monto que aún no se ha pagado.

Por ejemplo: **Telmex Colombia** mensualmente realiza llamadas masivas a sus usuarios, para comunicar la deuda contraída en el mes y la fecha de suspensión del servicio. De igual manera, **DIRECTV** realiza llamadas de forma automática para informar las condiciones de pago y el monto mensual que se debe cancelar.

Esto ayuda mucho a las empresas para mantener un orden adecuado en las cuentas por cobrar, no debemos olvidar que estas deben ser muy amistosas en un comienzo y se progresivamente deben convertirse en más serias e insistentes, conforme se vencen los plazos de pago.

- **Recordar citas y reuniones:** las empresas Por medio de llamadas hechas automáticamente transmiten mensajes que confirmen con antelación la hora, la fecha y el lugar del encuentro con alguna persona o institución.

Este procedimiento, se realiza mediante llamadas automáticas hechas a los teléfonos fijos. Sí la llamada no es contestada y se dispone de un buzón de voz, el recordatorio quedará registrado allí; por el contrario, si no se dispone de una contestadora, el sistema realizará tres llamadas automáticas a diferentes horas para asegurarse de que la persona quedará enterada.

- **Alertar en casos de emergencia:** Esto es muy utilizado cuando ocurre algún evento inesperado como Incendios, inundaciones, escapes de gas, amenazas de bombas, terremotos, desastres naturales, etc.

Una llamada automática puede ser de gran utilidad para advertir y evacuar a una gran cantidad de personas o para informar sobre la contingencia presente, sea dentro de una empresa, un sitio específico ó una ciudad.

Sí existe alguna incidencia, se generará un listado automático de las personas de la zona a las que hay que alertar y se les enviarán mensajes pregrabados comunicando qué se debe hacer en ese caso. Esto es muy utilizado en ciudades de países como Estados Unidos, España e Inglaterra. Esta herramienta es aplicada por compañías de seguros para disminuir la probabilidad de posibles siniestros.

- **Dar avisos:** Por último, otra utilidad de las llamadas masivas es que pueden servir para hacer advertencias.

Por ejemplo: El servicio que tiene la cadena hotelera Hilton, en donde se da un mensaje, por medio de una llamada automática, que avisa sobre la hora de despertarse.

¿EN QUE CONSISTE ESTE SERVICIO?



Envíeles un mensaje, grabado, como single o como una llamada telefónica personal a cada cliente.

¿Se puede hacer eso?
Por supuesto que se puede.
Nuestra empresa posee los mecanismos tecnológicos para hacerlo.
Y no es caro.

Con este extraordinario medio se puede asegurar que la publicidad llegó. Puede saber si el potencial cliente escuchó o no su oferta. Ofrecerle una promoción específica, con una palabra clave u oferta que le permita medir los resultados directos en las ventas.



Además puede utilizar otros beneficios que vienen con la tecnología.

- Zonificar por día, rangos horarios y zonas geográficas de la ciudad o región los avisos y ver dónde se responden mejor a sus productos.

- Estudiar qué tipo de ofertas, longitudes y mensajes son más rentables.

Y por si fuera poco:

- Usted puede realizar lanzamientos espectaculares... llamando a toda la ciudad por teléfono.
- Usted puede invitar a un evento que organice... llamándolos a todos por teléfono y asegurándose que todos están enterados de su evento.

RESULTADOS COMPROBADOS

Este servicio, viene utilizándose como un medio con excelentes resultados. Llevamos realizadas mas de 300.000 llamadas en toda España.

Y... ¿CUANTO SALE?

Usted podría pensar que este servicio es carísimo. Pero le confirmo que no es así. Es más barato que cualquiera de los medios de publicidad que usted haya utilizado anteriormente.

PIDA SU PRESUPUESTO YA MISMO AQUÍ.

OFERTA ESPECIAL Nº1

Compruebe usted mismo los beneficios realizando una campaña de prueba de 50 llamadas.

Así es... mida y vealo con sus propios ojos. Contabilice ud. mismo las ventas que le atrajeron y luego podrá sumarse a esta lista de clientes que ganan dinero con el mas simple medio de comunicación: el teléfono.

Pruebe las Llamadas Telefónicas Automáticas o siga pagando sus avisos, folletos y pautas radiales... sin saber si sirven o no para VENDER.