



Vodafone è un'azienda multinazionale di telefonia cellulare e fissa con sede a Newbury, nel Regno Unito. Ha partecipazioni in 25 paesi, in 16 dei quali opera con il proprio marchio e conta 434 milioni di clienti nel mondo (31 marzo 2014). Grazie anche ad un accordo con l'operatore caraibico Digicel nel 2007 i "Partner-Networks" di Vodafone sono presenti in 75 paesi nel mondo. È il più grande operatore telefonico al mondo per fatturato.

Esigenza

L'esigenza è quella di acquisire nuovi clienti, in Italia. Vodafone affida nel 2015 a Empowercall il compito di vendere su scala Nazionale prodotti e/o servizi tramite operatrici/operatori esperti nelle tecniche e nelle dinamiche del colloquio telefonico.

Soluzione

Affidiamo le attività a personale qualificato con grande esperienza che possa garantire il raggiungimento di risultati attraverso telefonate mirate e invio di materiale informativo (dépliant, cataloghi, listini). Gli operatori seguono un percorso di formazione costante al fine di fornire un servizio di qualità al cliente e fidelizzarlo.

Progetto

Supportiamo Vodafone con le attività di teleselling, cross-selling (proposta di un nuovo prodotto a clienti già acquisiti) e up-selling (proposta di acquisto di un prodotto/servizio di gamma superiore rispetto a quello che l'interlocutore è solito usare). Attualmente i nostri collaboratori lavorano per il cliente VODAFONE sia in Italia che all'estero. Empowercall progetta, in collaborazione con Vodafone, campagne atte a garantire risultati rapidi e mirati, grazie alla professionalità e cortesia degli operatori che utilizzano metodologie rigorose e strumenti adeguati per contatti ad alto valore aggiunto.

Benefici

Crescita del pacchetto clienti. Empowercall grazie al Teleselling ha provveduto a portare in VODAFONE nuovi clienti sia su Linea Fissa che su Linea mobile. I clienti acquisiti sono clienti in territorio Nazionale.