



- **10 Anos de Experiencia** com implementações de grandes casos de sucessos na indústria de manufatura e serviços

- Parceiro **Certificado Microsoft Gold** com experiência em soluções de negócios e transformação digital

- Premiado como **Partner of the Year 2019 para Brasil e América Latina** pela Microsoft

- **Parceiro Microsoft de Licenciamento CSP Tier 1 e SPA** | Office 365, Power BI, Dynamics, Azure

- **Equipe própria e altamente qualificada** para projetos de serviços e suporte em **Produtividade, Migração para nuvem Microsoft, CRM e ERP**

Atendimento SAC



Serviço de Atendimento
Receptivo e Ativo

Integrações com Portais
e Centrais telefônicas

Pronta para
utilizar em
menos de
45 Dias*

Experiência com **Omnichannel** e
Chatbot

Aumento de expectativa
de **atendimento** ao cliente

Aperfeiçoe como você oferece
suporte aos clientes

Aumente a **eficiência da agenda**
com o IA

Com a nossa solução você consegue:

- Possibilitar aos usuários executarem atendimento a SAC, suporte, entre outros;
- Permitir a unificação e padrões no atendimento a usuário;
- Integração com outros canais de atendimento;
- Possibilitar a resolução de problemas de forma mais rápida e eficaz
- Identificação e melhora dos fatores de atendimento (TMA, TMR, NSAT, Nível de satisfação, entre outros)

Estimativa de 45 dias para implantação, custo estimado R\$ 73.100,00

Atendimento SAC – Sales Play – Visão Geral da Solução

Internal Only

Valor proposto

Conseguir novos clientes além de fidelizar os que já existem.

Palavras chave

Integração com portais e centrais telefônicas
Impacto na receita e satisfação do cliente

Suporte aos clientes

Diminuição na perda de clientes

Omnichannel e Chatbot

Automatização do trabalho da equipe

Tempo de Adoção

- 45 dias para implantação

Resultados de negócio

- Automações com gatilhos para customizar o funcionamento do software de atendimento ao cliente;
- Categorização dos assuntos permitindo tornar o trabalho das equipes mais simples com os fluxos de atendimento a serem cumpridos
- Padronização de processos internos;
- Identificação do seu público;
- Permite processos centralizados e eficientes para alcançar as expectativas do público;
- Permite que empresas conheçam o seu público. Como todas as interações são salvas no sistema, obter informações e traçar o perfil do consumidor torna-se muito mais fácil;
- Relatórios para controlar as interações e análises para compreender toda a experiência do cliente e aumentar a produtividade da equipe.
- Automatização de processos;
- Garantir que as necessidades dos clientes sejam atendidas, gerando melhores resultados da venda até a pós-venda para a empresa;
- Acompanhamento das métricas como TMA (tempo médio de atendimento), TMR (tempo médio de resposta), Churn rate (quanto sua empresa perdeu de clientes)

Público alvo

C-Level
Gerente de Vendas
Gerente de atendimento
Área de pagamento
Gerente de relacionamento

Indústria Foco

- Prestação de serviços
- Indústrias
- Governo
- Telecomunicações

Pontos de dor

- Baixa produtividade
- Custo com turnover
- Falta de padronização no atendimento
- Cancelamento de serviços

Licenças Envolvidas

- 03 Licenças D365 CS
- 03 Licenças Field Service
- 03 Licenças D365 Sales Pro
- 01 Licença Power Agent

Ative Vendas Digitais – Sales Play – Elevator Pitch

Público Alvo



C-Level



Gerente Relacionamento



Gerente Vendas



Gerente atendimento

Argumento de venda – Beneficie seu negócio com atendimento em tempo real, respostas automáticas, categorização de assuntos.

Benefícios

- **Potencializar o atendimento** – Respondendo suas dúvidas, mediando a solução do problema ali mesmo e garantindo a satisfação do cliente.
- **Soluções ágeis e completas**– Possibilitando que a equipe mostre que a empresa está disponível sempre que o cliente precisar.
- **Atendimento Omnichannel**– Uso da tecnologia para entender o consumidor enquanto um indivíduo único, oferecendo atendimento personalizado e automatizado

Início da conversa

Pergunta

Você classifica o atendimento a clientes de sua empresa como rápido e assertivo?

Resposta

A solução possibilita o atendimento omnichannel, possibilitando que os operadores possuam em um único suporte múltiplos canais de atendimento.

Como você consegue identificar o padrão de consumo/perfil do seu cliente?

Possibilitada do cruzamento de dados dos clientes, determinando padrões que irão auxiliar na construção de estratégias de fidelização

Sua empresa consegue antecipar soluções de uma solicitação?

Através de relatórios de talhados de atendimentos, os atendentes conseguem entender o tempo de solução de uma solicitação, as reclamações mais recorrentes e o horário de pico de atendimento. Isso possibilita a antecipação de soluções e a elaboração de um mapa do consumidor.

Contatos:
comercial@4results.com.br
+55 41 99186-6660

Cristiane Werner
+55 41 99184-1027

Huander Venerusso
+55 41 99627-2063

Nadia Marques
+55 41 99153-8160

Thiago Macedo
+55 41 99866-6235

Rua Imaculada Conceição, nº 1430, Bloco I 2º andar
Bairro Prado Velho - 80.215-901 - Curitiba/PR - Brazil
+55 41 3155-5850 - www.4results.com.br

