**Biznes online w 72h**

**Ostatnie tygodnie to czas prawdziwej rewolucji w gospodarce. Nie tylko przed dużymi, ale także małymi i średnimi firmami pojawiły się dwa wyzwania – raz, by szybko i skutecznie przenieść sprzedaż do świata online i dwa, by stworzyć wirtualne biura do zdalnej pracy i obsługi klienta. Wszystko to przy presji czasu i często mocno ograniczonego budżetu. Rozwiązanie stworzone przez polski zespół IT umożliwia zaadaptowanie się do bieżących warunków i przeniesienie firmy do świata online nawet w 72h, bez wychodzenia z domu.**

W świecie sprzedaży online czas liczy się w sekundach – tylko kilka chwil dzieli moment wpisania nazwy produktu w wyszukiwarkę i wejścia na stronę sprzedawcy od decyzji konsumenta o finalnym zakupie produktu lub zamówieniu usługi. Brak przejrzystej strony, dobrze działającego e-sklepu, szybkiej możliwości kontaktu z konsultantem przez telefon, formularz lub czat, może doprowadzić do straty klienta, a w dłuższym czasie… utraty płynności biznesu.

**Telefon w dobie Internetu?!**

Sprawnie działająca komunikacja z Klientem to podstawa efektywnego e-Biznesu. Jednak jak się okazuje, żadne przedsiębiorstwo nie jest w stanie sprowadzić całego procesu obsługi klienta do witryny internetowej. Równolegle do wyżu popularności e-commerce w marcu tego roku, liczba połączeń telefonicznych wykonanych przez Polaków wzrosła o 100 proc. – jak wynika z rachunków Spicy Mobile. To, jak ważny jest bezpośredni kontakt z klientem i umożliwienie mu od ręki rozwiązania wątpliwości czy uzyskania informacji, pokazują firmy, które natychmiast powołały wirtualne biura telefoniczne. Znane marki, jak np. Vistula czy Wólczanka, ale też ubezpieczyciele czy banki, wręcz zachęcajądo kontaktu telefonicznego. W ten sposób ich konsultanci mogą najlepiej dobrać usługę lub towar,   
w zależności od indywidualnych potrzeb klienta. Zwrot ku „retro” telefonom widać też już bardzo wyraźnie w branży FMCG, gdzie np. wiele sklepów z winem oferuje skompletowanie „skrzynki”   
na zamówienie, w drodze osobistej konsultacji ze sprzedawcą.

- *Połączenie głosowe to idealne narzędzie dla każdej firmy, by wytworzyć pozytywną, emocjonalną więź z klientem i w oparciu o nią budować oraz personalizować sprzedaż – tak, by obydwie strony były maksymalnie zadowolone z efektów.* – mówi Monika Jóźwiak, Operations Director w Marketing Master. - *System, który opracowaliśmy pozwala nie tylko na postawienie wirtualnej obsługi telefonicznej klientów wraz z całym systemem monitorowania połączeń w 72h, ale także   
na sprawdzenie skąd dokładnie trafiają do nas klienci. Mamy możliwość dokładnej analizy każdego leada i skuteczności prowadzonych kampanii reklamowych związanych nie tylko z połączeniami telefonicznymi.* – wyjaśnia.

Szybkie udzielenie informacji przez konsultanta telefonicznego to jednak nie wszystko. Konsumenci, zmęczeni izolacją we własnych domach, dążą do kontaktu z innymi i zbudowania poczucia pewnej „normalności”. Psychologia wspiera renesans roli telefonu w efektywnej sprzedaży.

**Zdalne biuro pracy**Marketing Master Software jest narzędziem w 100 proc. opartym na chmurze, dzięki czemu możliwa jest jego implementacja zdalna w 72 godziny, bez konieczności osobistej instalacji i synchronizacji   
z fizycznymi urządzeniami firmy. Wszystkie czynności realizowane są poprzez autorski system, generujący automatyczny podgląd raportów z przeprowadzonych rozmów z Klientami. Co istotne   
w czasach masowej pracy zdalnej, program funkcjonuje dzięki połączeniom realizowanym przez Internet. Pracodawcom daje to pewność, że wszystkie operacje wykonywane są w zgodzie z przepisami RODO, a pracownikom – że w ramach home office nie korzystają z prywatnych numerów telefonów.

W ramach usprawnienia pracy zespołów obsługi klienta, spółka Marketing Master może zaproponować także wdrożenie dedykowanego Chatbota, który ma za zadanie przejąć odpowiadanie   
na najpopularniejsze pytania zadawane przez Klientów.

*- Patrząc na bieżącą sytuację i zmagania przedsiębiorców próbujących łączyć różne narzędzia   
do komunikacji z Klientami, dostosowaliśmy nasze propozycje tak, aby móc nawet w 72h przenieść działania firmy do sieci. Wiemy, jak cenny jest czas, gdy każdy dzień bez płynnego działania to ogromne straty dla przedsiębiorstwa.* – dodaje Monika Jóźwiak z Marketing Master.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Spółka Marketing Master** jest polskim producentem autorskiego oprogramowania do obsługi i optymalizacji pracy wirtualnych biur obsługi klienta, a także pomiaru efektywności działań marketingowych. Najważniejszym produktem spółki jest rozwijany od 2015 roku program *Marketing Master Software*, Prócz monitorowania ruchu telefonicznego, oprogramowanie oferuje rozwiązania z zakresu automatycznego pomiaru skuteczności reklam w czasie rzeczywistym. Umożliwia to innowacyjne powiązanie technologii call trackingu z narzędziami zarządzania kampaniami, takimi jak np. GoogleAds, w ramach jednego programu. Flagowy produkt Marketing Master można wdrożyć w firmie dowolnego rozmiaru nawet w 72h – po których program jest w pełni gotowości operacyjnej. Spółka w ofercie posiada również szyte na miarę chatboty.

Więcej informacji: www.marketingmaster.pl

**Kontakt dla mediów:**   
Piotr Krynicki   
[Piotr.krynicki@okpr.pl](mailto:Piotr.krynicki@okpr.pl)   
+48 605 284 502