Casos de uso

Tu defines las cualidades y reglas de negocio de tu **agente perfecto**

- Servicio al cliente
- Cobranza
- Ventas

Servicio al cliente

• Información general
• Aclaraciones de facturación
• Reporte de incidencias
• Fidelización
• Retención, actualización de datos, notificaciones proactivas de posibles incidencias, reducción de llamadas entrantes (inbound).

Cobranza

Gestionar diferentes tipos de cartera y poder ajustar la estrategia según la mora y las reglas de negocio definidas por el cliente según su sector:

- Temprana
- Tardía
- Castigada

Ventas

- Generación de oportunidades
- Precalificación de clientes
- Promociones
- Incremento de productos y servicios.