

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.
-