

Um dos principais desafios de toda empresa é aumentar a produtividade, otimizando ou até mesmo eliminando processos manuais. Tendo isso em foco, a Dazsoft desenvolveu APIs para integrar o PABXIP Siptek com sistemas terceiros, otimizando a gestão de telefonia e melhorando a experiência do usuário.

Aplicações

Automatização no processo de revenda do PABXIP

Integre seu website ao PABXIP Siptek para criação automática de empresas, ramais, números de entrada e troncos. Por meio destes métodos, automatize todo o processo de provisionamento de ramais ao cliente final. Caso você use um ERP para gestão da sua operadora, é possível automatizar o processo de faturamento do cliente importando os bilhetes das chamadas através da API.

Click-to-call e log de chamadas em um CRM

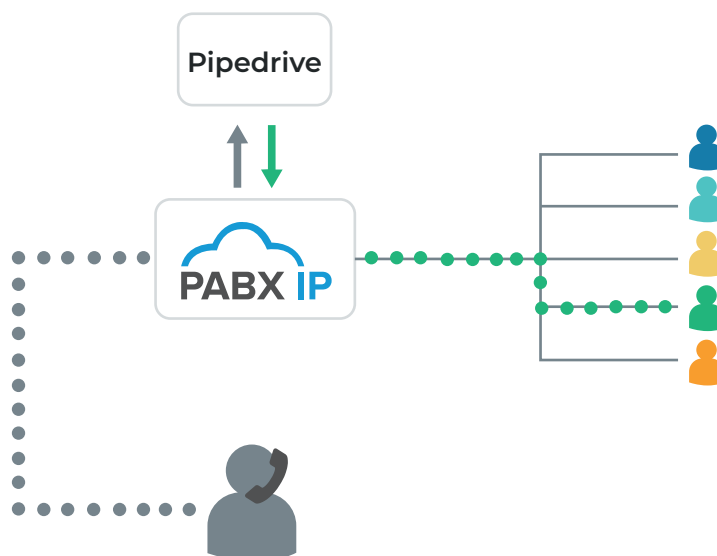
Através da API do PABXIP, CRMs podem enviar requisições de ligação ao PABXIP com um simples clique. São necessários apenas 2 parâmetros: número de destino e ramal do usuário, sendo possível enviar a requisição por GET ou POST.

Após o término da chamada, o CRM pode consultar os detalhes da ligação através da API do PABXIP. É possível obter a duração, o valor, número de destino, data e hora e o link da gravação da chamada.

Conheça um dos projetos especiais do PABXIP Siptek

CRC (contato com o ramal certo) – PABXIP Siptek & CRM Pipedrive

Toda a estrutura comercial de uma empresa bem como as negociações e resultados de cada vendedor ficam registrados em um CRM. E se um cliente cadastrado no CRM ligasse para sua empresa e falasse diretamente com o vendedor que cuida de sua conta sem ter que passar por longas URAs e processos de transferência? Através da funcionalidade “Contato com o ramal certo”, o PABXIP Siptek usa o número de origem para consultar no CRM quem é o cliente e o responsável por sua conta. Após a identificação, a chamada é encaminhada ao vendedor correto. Além disso, ao término de uma chamada (entrante ou sainte), o PABXIP Siptek registra no Pipedrive uma atividade de ligação no histórico do cliente com as informações de data/hora, número do cliente e o link da gravação.





Uma boa gestão de tempo dentro do call center é o ponto crucial para alcançar uma performance de sucesso, por isso o Discador Siptek conta com APIs específicas para automatizar processos manuais, otimizando cada segundo de um operador e seu gestor.

Aplicações

Gestão unificada

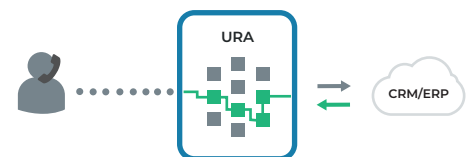
Elimine processos repetitivos e concentre esforços em supervisionar sua operação. Através da API de integração, envie mailings do CRM ao discador automaticamente. Além disso, ações como pausar campanhas e desativar mailings podem ser tomadas diretamente em seu CRM e refletidas no Discador.

Seu operador não precisa cadastrar as informações da chamada em mais de uma tela. Através da nossa API, o atendimento registrado no CRM pode ser enviado ao Discador.

URA com consulta

Realize o envio de boletos, desbloqueio de serviços e até mesmo renegociação de dívidas usando nossa URA (robô ou agente virtual). Com nossa URA integrada ao seu CRM/ERP crie fluxos inteligentes de acordo com a sua necessidade. A partir das informações digitadas, o discador envia os dados ao seu sistema e toma uma decisão baseada no que for retornado.

Utilizando a funcionalidade TTS (text-to-speech) é possível reproduzir ao seu cliente valores, datas, hora, nomes e outros dados que seu ERP envia ao discador. Com nossa área de projetos, estudamos o fluxo perfeito de troca de informações e entregamos a melhor experiência para o cliente.



Conheça um dos projetos especiais do Discador Siptek

Screen Pop-up – Discador Siptek & Finaz

Sistemas integrados proporcionam fluidez e agilidade em processos e elimina tarefas desnecessárias.

Com o Discador Siptek integrado ao Finaz, a venda de crédito consignado se tornou mais fácil: assim que uma chamada é estabelecida, o discador envia ao CRM as informações da ligação e o CRM exibe os dados do cliente ao operador correto.

Com esse fluxo estabelecido, é eliminada da operação a busca manual dos dados do cliente, proporcionando rapidez na troca de informações, assertividade no contato e aumento da credibilidade da corretora com o cliente.

Esse mesmo cenário pode ser reproduzido com o seu CRM de preferência independentemente da sua área de atuação. Se necessário, customizamos nossos métodos para se adaptar a cenários específicos.

