



Outbound -palvelut

Outboundin ulkoistaminen kannattaa erityisesti silloin kun yrityksen omat resurssit eivät riitä, tai niitä on kohdistettu toisiin tehtäviin. Uusien työntekijöiden rekrytointi ja perehdyttäminen on usein hidasta ja siksi rekrytointi ei tarjoa tehokasta ratkaisua nopeaa toimintaa vaativaan tilanteeseen. Ulkoistaminen on myös selvästi kustannustehokkaampi vaihtoehto silloin, kun tehdään määräaikaisia kampanjoita.

Outboundia voidaan käyttää esimerkiksi

- Nykyisen asiakaskannan aktivointiin
- Uusien asiakkaiden hankintaan
- Ajallisesti tai toiminnallisesti kohdennettujen kampanjoiden toteuttamiseen

Outboundia käytetään tälläkin hetkellä esimerkiksi hammaslääkäripalveluiden, parturi-kampaamoiden, autohuoltojen ja fysioterapi-an ajanvarauksiin. Outbound on toimiva liikevaihdon pirstäjä myös erilaisten palvelusopimusten myymisessä. Soveltuvia liiketoiminta-alueita ovat mm. kuntosalit ja lomakeskukset, samoin kuin sähkösovimuksen kilpailutus.

Kun Outbound työskentely aloitetaan, asiakkaan kanssa sovitaan aina työskentelyn tavoitteet, toteutustapa, koulutus, kesto sekä kohderyhmä.

Outbound prosessin kulku

- Sopimuksen teko
 - Tavoitteiden kirkastaminen ja asettaminen
 - Kohderyhmän valinta
 - Päätös mihin soittolistat perustuvat ja kuka ne laatii
 - Soittotyöskentelyn kellonajoista sopiminen
 - Soittotyöskentelyn kestosta päättäminen
 - Mahdollisesta pilot-jaksosta päättäminen
- Soittotiimin tai -henkilön valinta
- Myyntispiikin rakentaminen
- Argumenttipankin rakentaminen
- Soittajien koulutus
- Työskentelyn monitorointi ja jatkokoulutus
- Raportointi sovituin aikavälein

Outbound työn kustannukset

- veloitus muodostuu kiinteän ja tulosperusteisen maksun yhdistelmänä

Teemme teille tarjouksen tarpeidenne mukaan!