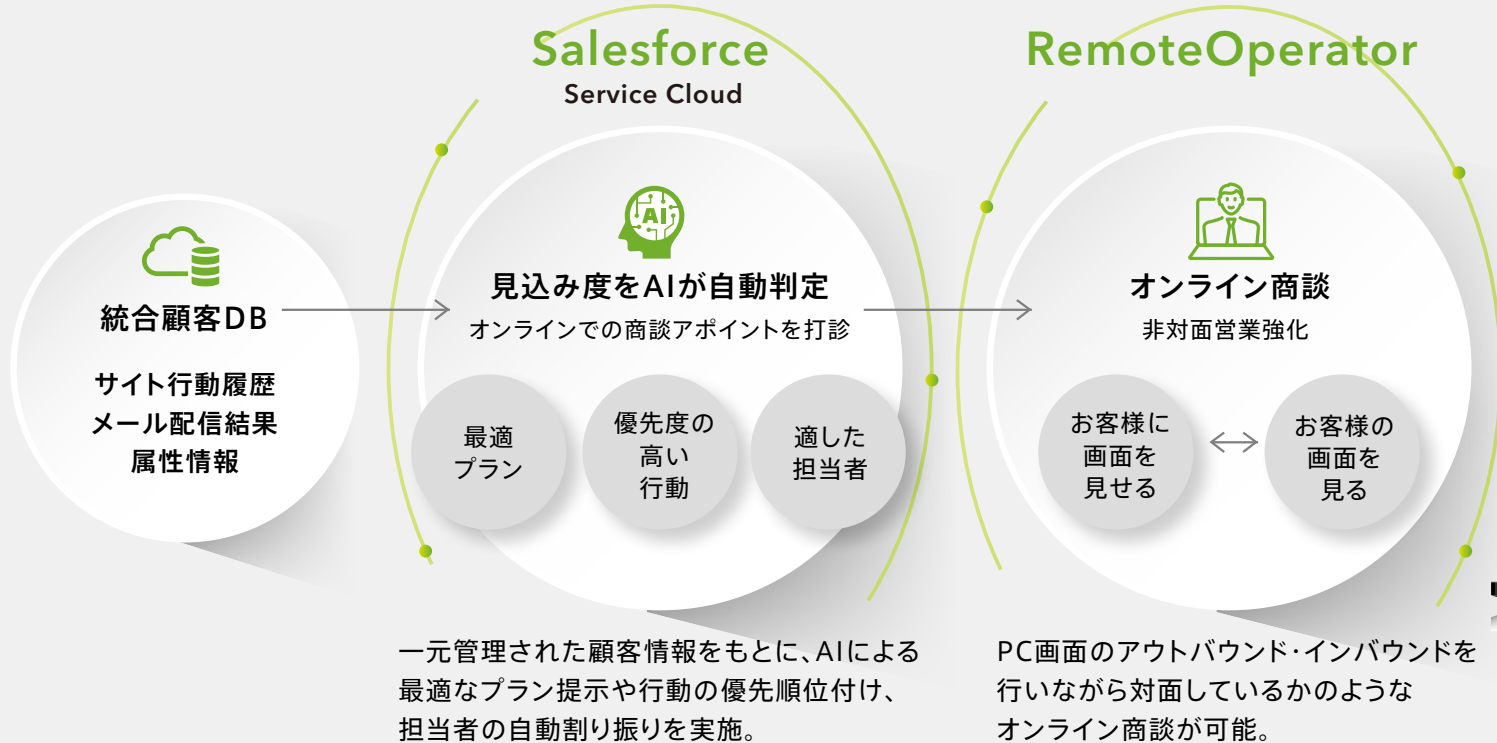


case 非対面接客強化

#02 オンライン商談/在宅コンタクトセンター

見込みレベルの高いお客さま向けにオンラインでのアポイントを打診
お客さまに関する情報を事前に確認しながら、オンラインで商談を実施

顧客ひとりひとりに適した
サポートで顧客満足度向上へ



部屋も片付けなくていいし、スキマ時間で話せるからいいな。

サイト行動履歴などから、お客さまの関心ごとや最適なプランを事前に確認したうえでオンライン商談へ