

# Agentes RS (Redes Sociales)

Introducción y beneficios de la nueva campaña

# Agentes

Rony Gamaliel Robledo Florian

Josue Adimar Chaley García

Lis Mishel Ortíz Velásquez

Ana Cecilia Diaz Chilin

Jaqueline Andrea Orozco Pérez

Brayan Geronimo Bautista Gonon

Eduardo Samuel Arrollo Sandoval

# Agentes Seleccionados

- ▶ Por su habilidad con altas nuevas, y manejo con los clientes fueron seleccionados para trabajar esta campaña, es su principal objetivo hacer que cada venta ingresada se logre facturar y que el cliente proporcione toda la información necesaria para poder completar la preventa.
- ▶ Seguirán el script al pie de la letra, como esta en el dash, y tendrán algunas indicaciones que deben seguir con rigor por parte de QA.
- ▶ Su plan de comisiones cambiara y se enfocara en diferentes metas en comparación al resto de los agentes.
- ▶ Solamente ustedes recibirán el flujo de llamadas automáticas y programadas.

# Beneficios y Comisiones

- ▶ Se mantienen los horarios lo mas pegados a sus necesidades y las nuestras.
- ▶ Alcance de 30 facturadas para comisionar (7%)
- ▶ Bono de Q250 al alcanzar las 30.
- ▶ Solamente Migración y SC para conteo de su meta
- ▶ Mientras no caigan llamadas reciben base de Migra haciendo Sin Compromisos.

# Script

- ▶ Asesor: Buen día, le saluda **NOMBRE DEL CLIENTE** de Claro, le llamo por la solicitud que ingreso a nuestro sistema vía Redes Sociales, cuénteme, que teléfono le interesa?
- ▶ Cliente: Menciona el teléfono o plan que vio.
- ▶ Asesor: Se dirige a la base de conocimiento, [http://help.thewheelcorp.com/?v=knowledgebase&action=2&param\[\]=article¶m\[\]=307&param\[\]=pautas-leads-automaticos-marzo](http://help.thewheelcorp.com/?v=knowledgebase&action=2&param[]=article¶m[]=307&param[]=pautas-leads-automaticos-marzo) y revisa que telefono vio el cliente, inicia la oferta.

# Mención Obligatoria durante la llamada

Recuerda que debes obligatoriamente manejar objeciones durante la llamada y mencionar los siguientes beneficios:

- ▶ Ofrecer los Planes todo incluido, en cualquier teléfono y plan ofrecido sin excepción.
- ▶ Para teléfonos de Gama Alta intentar atar a los clientes a 24 meses.
- ▶ Ofrecer el beneficio Sin Fronteras en todas tus llamadas.
- ▶ Ofrecer las Redes Sociales Ilimitadas en todas tus llamadas.

# Etiqueta durante la llamada

Los siguientes puntos serán obligatorios y deben ser mencionados sin falta durante toda y cada una de las llamadas:

1. Si colocan al cliente en espera mencionar que lo colocaran en espera 2 minutos (Y volver antes de esos dos minutos).
2. Nunca dejar de hablar con el cliente por mas de 30 segundos.
3. Manejar al menos 3 objeciones durante la llamada.
4. Usar por favor y gracias al solicitar y recibir información.
5. Mencionar los beneficios del plan y teléfono antes de iniciar la prevalidacion.
6. Solicitar la papelería y documentos por Whatsapp al final de la venta.

# *IMPORTANTE*

**Favor pedir a los  
clientes la siguiente  
información:**

**DPI  
RECIBO DE SERVICIOS  
Y/O ESTADOS DE  
CUENTA**

**VIA WHATSAPP  
CORREO ELECTRÓNICO  
PARA AGILIZAR  
LAS VENTAS**



# Script Altas Nuevas

Al final de cada llamada de Venta Nueva, en la que se necesite recibir papeleria, debes incluir en la llamada lo siguiente, OJO todas las ventas que no lo incluyan serán devueltas por QA.

**Caballero/Señorita, para agilizar el proceso, y que se tome menos de una semana en recibir su teléfono, necesito que me envíe los documentos que hablamos por correo o al numero de Whatsapp (54940638/54940702), le confirmo los documentos:**

**DPI.**

**Recibo de servicios.**

**Estados de cuenta o carta de ingresos** (si corresponde por ser Ilimitado).

**Recuerde que así podemos validar la información antes y solo esperar la firma tal y como esta en su DPI para enviar el teléfono.**

Las partes en rojo es obligatoria tal y como esta escrito.

¿Dudas o Preguntas?