

Opérateur télécom

Le besoin :

Afin de se développer commercialement, un opérateur télécom prévoit de :

- Réaliser une enquête de satisfaction et les besoins des clients consommateurs ;
- Recenser et fidéliser les points de vente partenaires, pour s'assurer que sa marque soit mise en valeur ;
- Recruter de nouveaux points de vente partenaires ;
- Planifier, optimiser les tournées d'approvisionnement en cartes de recharge de crédit téléphonique.

Les bénéfices apportés par Globbiz :

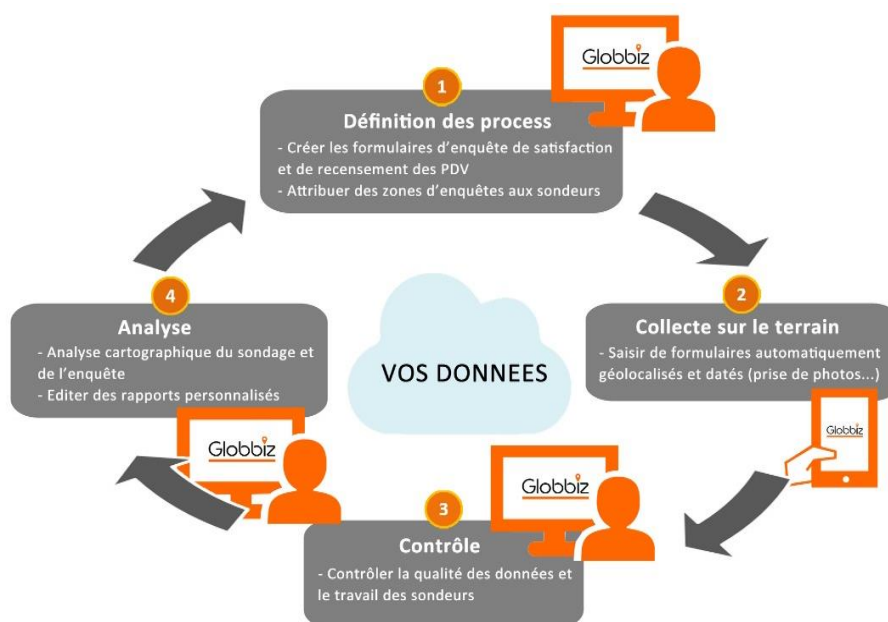
- Les points de vente partenaires et prospects sont identifiés, et la marque est mise en valeur grâce aux outils marketing
- Les tournées optimisées permettent d'approvisionner intelligemment les points de vente.
- L'étude de la satisfaction et des attentes de la clientèle par secteur, permet de déployer un service sur-mesure.



Comment Globbiz s'adapte pour résoudre ce problème ?

Deux workflows dans une même base de données :

- 1^{ère} phase : Enquête de satisfaction/besoins et recensement des points de vente



- 2^{ème} phase : Planification et optimisation de tournées

