



UPGO SOLUTIONS

GIẢI PHÁP CÔNG NGHỆ UP & GO

Định Nghĩa Lại Thành Công

-
-
-
-
-
-

Visit Our Website
WWW.UPGO.IO 



U

upgo.io

GIẢI PHÁP CÔNG NGHỆ UP & GO

1. **CEO LÊ BẠCH HIỆP**
2. **VỀ UPGO Solutions**
3. **Telesale truyền thống**
4. **Giải pháp Telesale AI**
5. **Tác động kinh doanh**
6. **Case Study**
7. **Quy trình triển khai**
8. **Chi phí và điều khoản**
9. **Thông tin liên hệ**



LÊ BẠCH HIỆP | CEO UPGO

Chào mừng bạn đến với UPGO Solutions, nơi có sự lãnh đạo của Lê Bạch Hiệp - một trong những người trẻ tuổi nhất nhưng cũng đầy tài năng nhất trong lĩnh vực công nghệ hiện nay. Hiệp nhanh chóng tạo dựng tên tuổi cho mình qua những kỹ năng tuyệt vời trong việc khám phá và tạo ra giải pháp công nghệ đột phá. Được biết đến là một 'hacker mũ trắng' trong giới công nghệ, Hiệp luôn sẵn lòng đẩy mọi giới hạn của công nghệ thông tin.

Hiện tại, Hiệp đang dẫn dắt UPGO trong việc phát triển một loạt các dự án công nghệ AI tiên tiến. Với tinh thần tiên phong và sự đam mê không ngừng, Hiệp luôn mang đến cho UPGO những giải pháp công nghệ hàng đầu, đồng thời nâng cao chất lượng cuộc sống thông qua sự áp dụng của công nghệ. Đối với Hiệp, không gì không thể đạt được khi tâm huyết và công nghệ đi đôi cùng nhau.



ABOUT UPGO SOLUTIONS



UPGO Solutions là đơn vị cung cấp các giải pháp phát triển phần mềm, hệ thống đa nền tảng. Các dịch vụ của chúng tôi hỗ trợ trên nhiều nền tảng khác nhau: Web, App (Android và IOS), Social network, ERP, Logistics, E-commerce và Blockchain. Được thành lập vào năm 2015 với 25+ nhà phát triển, với hơn 10 năm kinh nghiệm, chúng tôi đã thực hiện nhiều dự án cho các khách hàng đến từ Châu Á và Mỹ.





TẦM NHÌN

UPGO nhìn thấy một tương lai mà công nghệ AI sẽ trở thành yếu tố quyết định đến sự phát triển bền vững và cạnh tranh của doanh nghiệp. Chúng tôi muốn định hình một thế giới kinh doanh trong đó việc tiếp cận và chăm sóc khách hàng được thực hiện một cách hiệu quả, cá nhân hóa, và thông minh nhờ vào sức mạnh của AI.

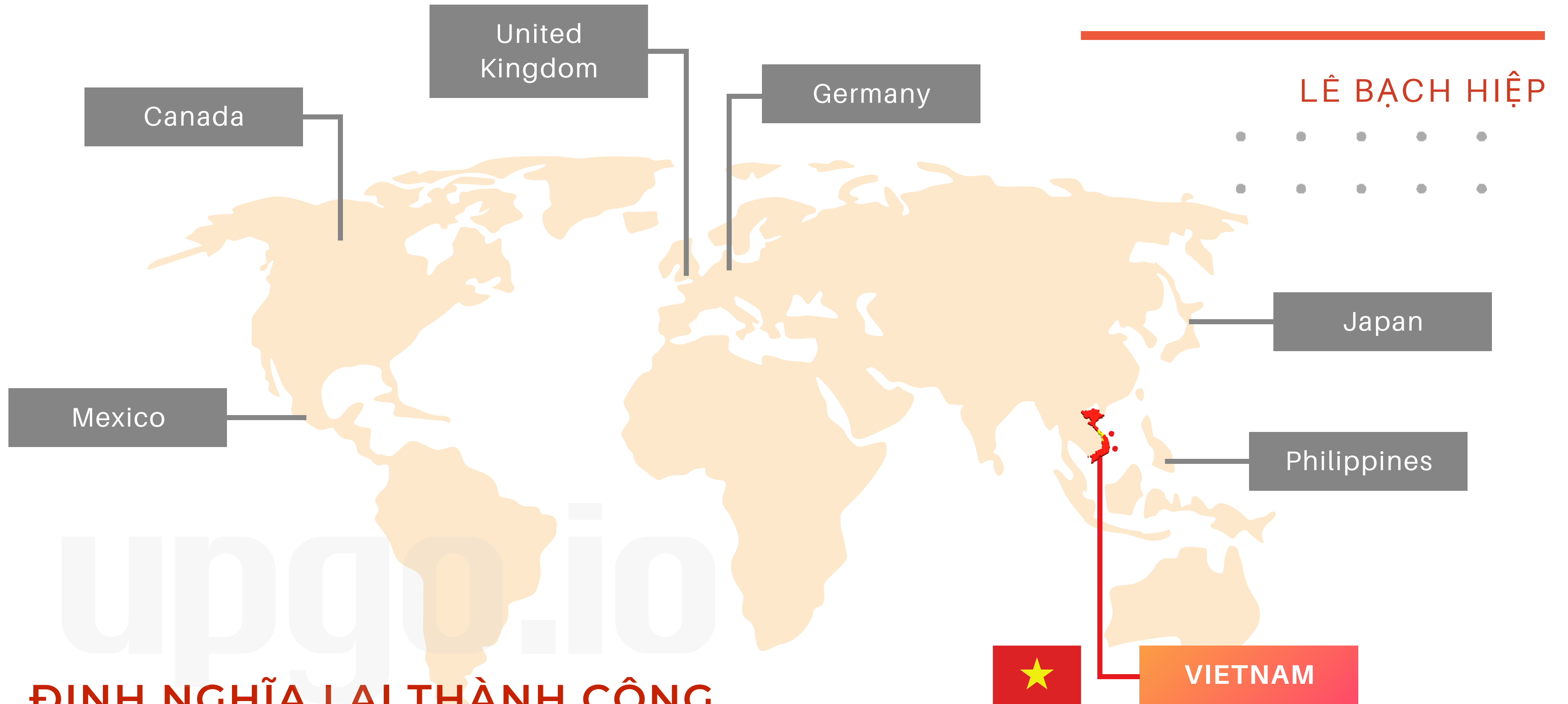


ĐỊNH NGHĨA LẠI THÀNH CÔNG

SỨ MỆNH

UPGO luôn đặt khách hàng vào trung tâm mọi hoạt động kinh doanh. Chúng tôi không chỉ cung cấp công nghệ mà còn là đối tác chiến lược, giúp doanh nghiệp đổi mới phát triển bền vững và thành công. Cam kết đầu tư vào nghiên cứu và phát triển, đem đến những giải pháp Telesale AI tiên tiến nhất, giúp doanh nghiệp đổi mới nâng cao chất lượng dịch vụ và hiệu suất kinh doanh. UPGO cũng cam kết thực hiện trách nhiệm xã hội thông qua việc ứng dụng AI trong giáo dục, y tế, và các lĩnh vực quan trọng khác, đóng góp vào sự phát triển toàn diện của xã hội.





GIẢI PHÁP TELESale AI CHO DOANH NGHIỆP

Telesale AI đang mở ra cơ hội mới cho doanh nghiệp trong việc tiếp cận và chăm sóc khách hàng. Hệ thống sẽ tự động thực hiện cuộc gọi, tuân theo kịch bản đã thiết lập trước, đảm bảo thông điệp được truyền đạt một cách chính xác, thống nhất, giúp tiết kiệm thời gian, chi phí và nguồn lực cho doanh nghiệp của bạn.

Tỉ lệ phản hồi gần như milliseconds, giúp tương tác tốt hơn với khách hàng.

UPGO KHÔNG BÁN PHẦN MỀM
UPGO TRAO ĐI GIẢI PHÁP CHO DOANH NGHIỆP

ÚP GÔ



TELESALE TRUYỀN THỐNG

5 khó khăn khi triển khai telesale truyền thống

Hãy Là Một CEO Giỏi



01 CHI PHÍ CAO

Triển khai Telesale truyền thống đòi hỏi chi phí cho lương nhân viên, vị trí làm việc, cước gọi và các chi phí phát sinh khác, ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp.

02 THỜI GIAN DÀI

Một nhân viên Telesale truyền thống chỉ có thể gọi tối đa 100-150 cuộc gọi thành công trong một ngày. Ép KPI gọi ra hơn 200 cuộc sẽ làm giảm hiệu quả, vì nhân viên chỉ tập trung vào chạy deadline mà không chú ý đến chất lượng cuộc gọi.

03 GIẢM NĂNG XUẤT

Việc lặp đi lặp lại cùng một công việc hàng ngày dễ làm giảm năng suất của nhân viên Telesale. Họ có thể trở nên mệt mỏi và thiếu động lực, dẫn đến sự sụt giảm trong hiệu suất làm việc và kết quả kinh doanh.

04 GIẢM CẢM XÚC

Trong Telesale, việc kết nối cảm xúc với khách hàng rất quan trọng. Tuy nhiên, áp lực công việc và sự lặp đi lặp lại có thể làm giảm khả năng truyền tải cảm xúc, ảnh hưởng đến sự thuyết phục và tương tác với khách hàng.

05 CƠ HỘI

Các hạn chế về thời gian, chi phí, và khả năng kết nối cảm xúc có thể khiến doanh nghiệp mất cơ hội tiếp cận và chuyển đổi khách hàng tiềm năng. Điều này không chỉ làm giảm doanh số bán hàng mà còn ảnh hưởng đến sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp.

GIẢI PHÁP TELESale AI CHO DOANH NGHIỆP

CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG CŨ

Telesale AI giúp doanh nghiệp duy trì mối quan hệ với khách hàng cũ thông qua việc gửi thông báo, chương trình khuyến mãi, hoặc thậm chí là các lời chúc mừng sinh nhật. Hệ thống AI tự động hóa quá trình này, tiết kiệm thời gian và nguồn lực.

PHÂN LOẠI KHÁCH HÀNG

Telesale AI giúp phân loại khách hàng dựa trên phản hồi của khách hàng và nhu cầu riêng biệt. Việc này giúp doanh nghiệp gửi các thông điệp chính xác và cá nhân hóa, tăng tỷ lệ chuyển đổi.

THÔNG BÁO TOÀN KHÁCH HÀNG

Với AI, doanh nghiệp có thể gửi thông báo tức thì đến hàng nghìn khách hàng một cách dễ dàng và nhanh chóng, giúp kết nối mạnh mẽ với đối tượng mục tiêu.



TÌM KIẾM KHÁCH HÀNG MỚI

Sử dụng dữ liệu và thuật toán thông minh, Telesale AI có thể phân tích thị trường để xác định và tiếp cận đối tượng mục tiêu mới, giúp doanh nghiệp mở rộng thị phần.

REMARKETING | LOYALTY

Telesale AI cho phép doanh nghiệp chăm sóc khách hàng đã tương tác nhưng chưa mua sắm, và tiếp tục gửi họ các thông điệp và ưu đãi đặc biệt để khuyến khích họ quay lại.

NHẬN FEEDBACK | TICKET

AI cũng giúp thu thập và phân tích phản hồi từ khách hàng, giúp doanh nghiệp hiểu rõ hơn về nhu cầu và mong đợi của khách hàng, từ đó cải tiến sản phẩm và dịch vụ.

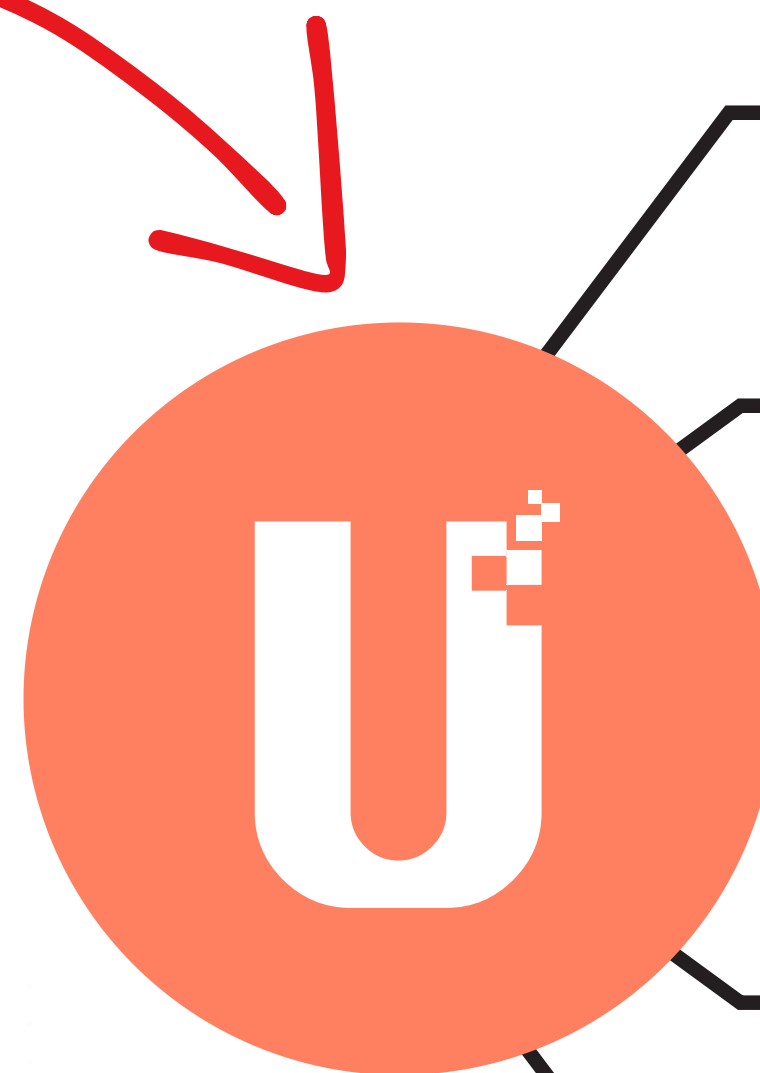
TELESALE AI TÌM KIẾM KHÁCH HÀNG MỚI

Telesale AI sử dụng trí tuệ nhân tạo để thực hiện cuộc gọi ra hàng loạt, có thể xử lý được hơn 10.000 cuộc gọi chỉ trong thời gian ngắn, có thể phân tích cuộc gọi để xác định và tiếp cận đối tượng mục tiêu mới. Giúp doanh nghiệp tiết kiệm chi phí, thời gian, và tăng năng suất, tăng chi phí cơ hội.

📍 quan tâm 📍 CHUYỂN MÁY

Gắn nhãn

Tag:
quan tâm



- ✓ GIẢM CHI PHÍ
- ✓ TĂNG NĂNG XUẤT
- ✓ GIẢM THỜI GIAN
- ✓ QUẢN LÝ CẢM XÚC
- ✓ CHI PHÍ CƠ HỘI



Yếu Tố Thành Công

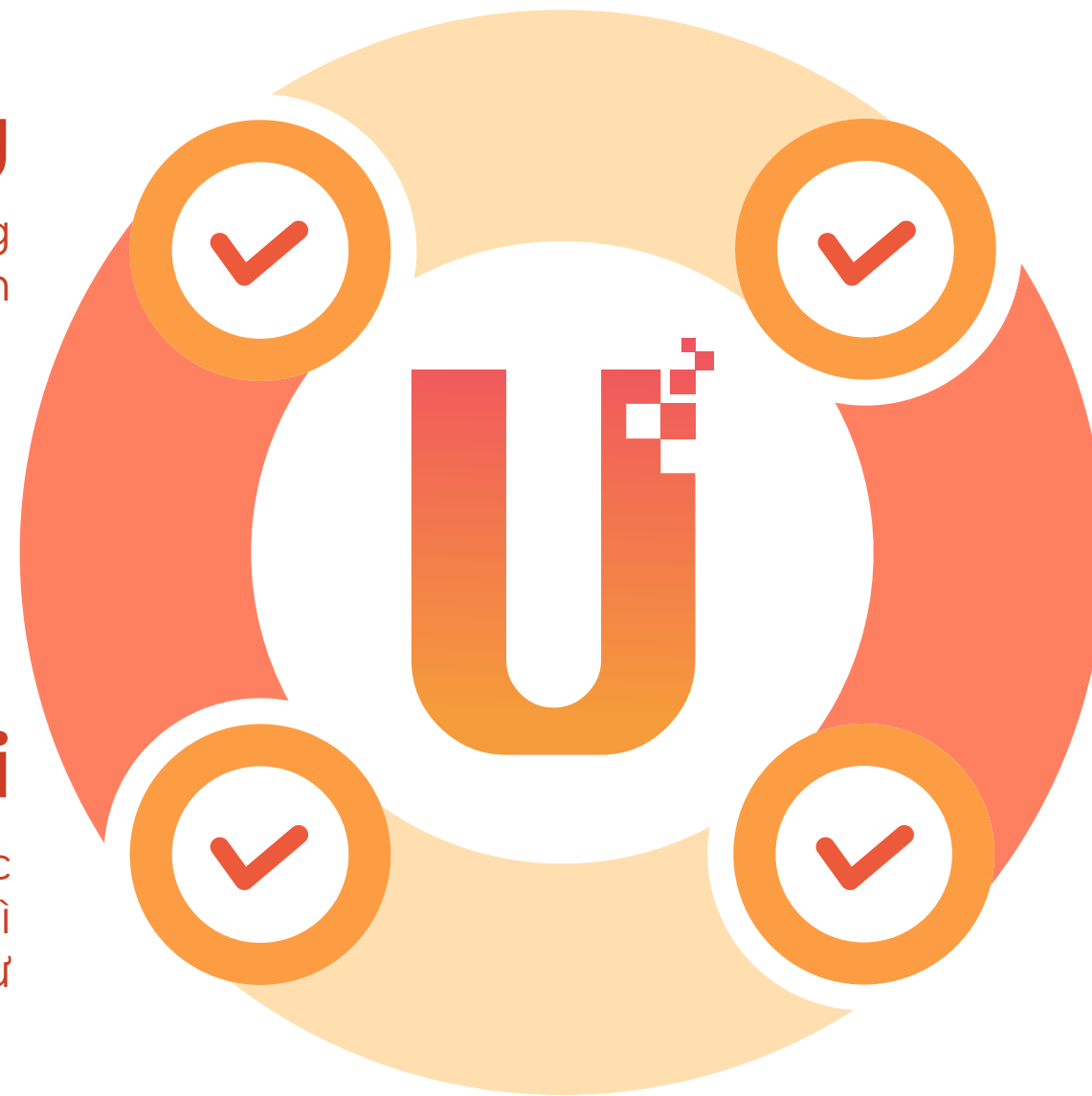
4 Yếu Tố Quyết Định Sự Thành Công Của Telesale AI

Đối Tượng Khách Hàng

Yếu tố thành công thứ 1 đó chính là đối tượng khách hàng, một chiến dịch hiệu quả đầu tiên là nhóm đối tượng khách hàng phải tiềm năng.

Cảm Xúc Giọng Nói

Yếu tố thành công thứ 3 đó chính là cảm xúc giọng nói. Khách hàng hài lòng hay không thì cảm xúc là yếu tố quyết định. Giọng nói tự nhiên sẽ giúp cho khách hàng hài lòng hơn.



Kịch Bản Telesale

Yếu tố thành công thứ 2 đó chính kịch bản telesale, lời chào trong 5-10 giây đầu tiên là yếu tố quyết định sự thành công của một chiến dịch telesale.

Công Nghệ Telesale AI

Ngoài 3 yếu tố trên thì công nghệ là yếu tố quyết định cuối cùng, nhưng lại là yếu tố quan trọng nhất. Và **UPGO** chính là công nghệ đó.

Tác Động Kinh Doanh

Telesale AI không chỉ đem lại lợi ích về tăng hiệu suất, giảm chi phí, tăng tỷ lệ chuyển đổi, mà còn giúp doanh nghiệp tùy chỉnh giao tiếp, cải thiện mối quan hệ với khách hàng.

Tăng Hiệu Suất Làm Việc

Telesale AI có khả năng tự động hóa quá trình gọi điện, lọc thông tin khách hàng, và thậm chí cả tương tác với khách hàng một cách tự nhiên, giảm thời gian gọi điện tới 50% nhờ áp dụng Telesale AI.

Tăng Tỷ Lệ Chuyển Đổi

Telesale AI có khả năng phân tích dữ liệu khách hàng một cách chính xác, giúp hiểu rõ nhu cầu và sở thích của từng đối tượng. Giúp tăng tỷ lệ chuyển đổi khách hàng lên đến 25%.



Giảm Chi Phí

Không cần tuyển dụng số lượng lớn nhân viên telesale, tập trung vào chuyên viên kinh doanh, tiết kiệm đến 30% chi phí nhân sự khi áp dụng Telesale AI.

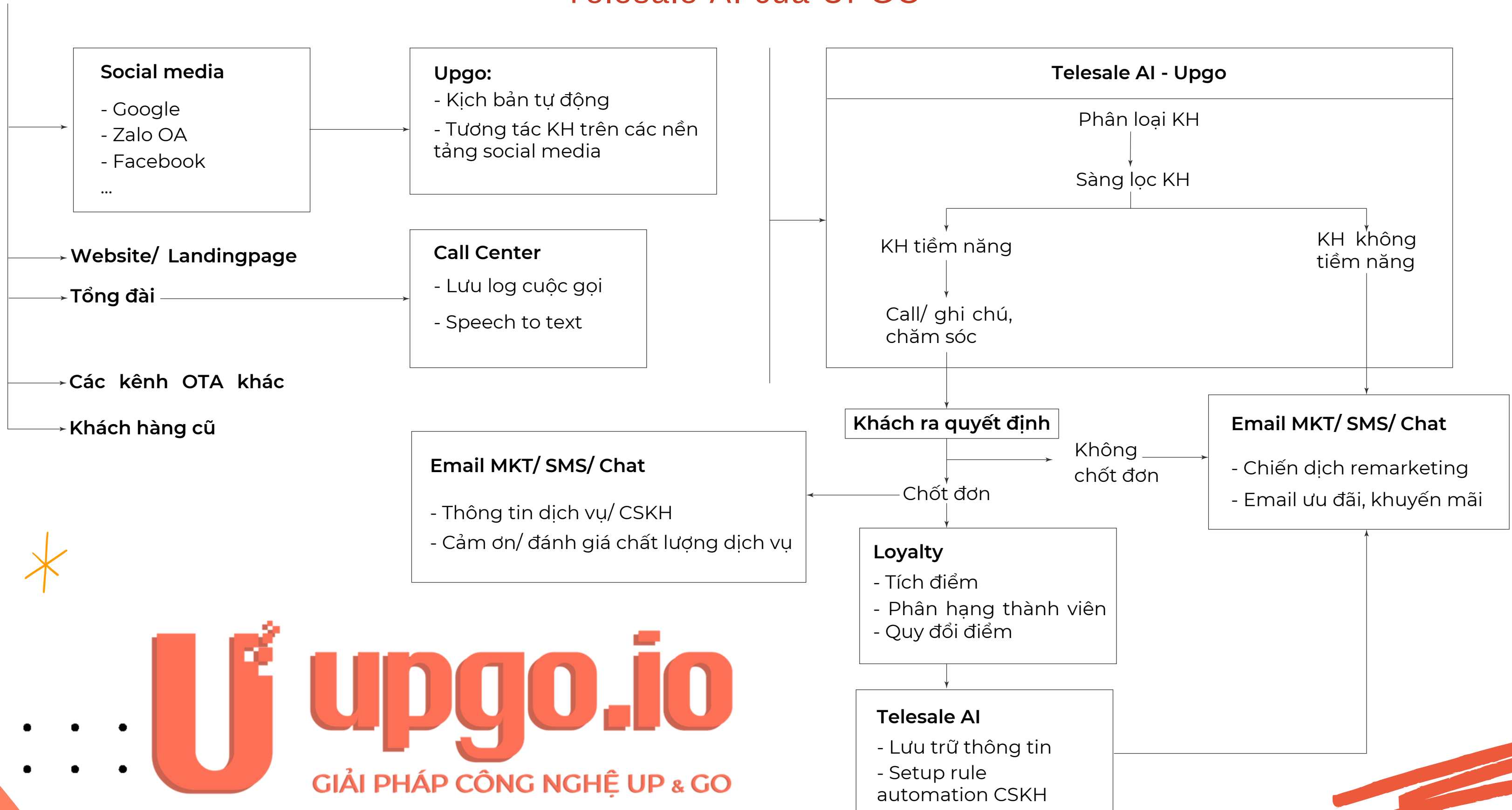
Tùy Biến Giao Tiếp

Telesale AI có khả năng tương tác với khách hàng một cách cá nhân hóa, tùy chỉnh theo nhu cầu cụ thể. Sử dụng dữ liệu và máy học để tạo ra các kịch bản giao tiếp cá nhân hóa.

QUY TRÌNH CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

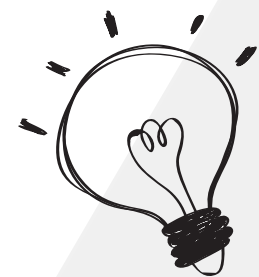
Telesale AI của UPGO

Kênh tiếp cận

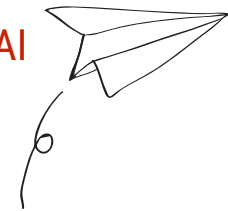


KẾ HOẠCH TRIỂN KHAI

5 Bước theo quy trình triển khai 1 kế hoạch Telesale AI



ideas



BƯỚC 2: LÊN KỊCH BẢN CHUẨN CÁC TRƯỜNG HỢP

Tạo kịch bản gọi điện chuyên nghiệp, hấp dẫn, đảm bảo thông điệp được truyền đạt rõ ràng.

BƯỚC 3: ĐƯA CẢM XÚC VÀO LỜI THOẠI

Yếu tố quyết định sự thành công trong telesale đó chính là cảm xúc

BƯỚC 4: TRIỂN KHAI

Áp dụng công nghệ AI để tự động hóa quá trình gọi, tiết kiệm thời gian và công sức.

BƯỚC 5: BÁO CÁO

Đánh giá và phân tích kết quả, tổng quan về hiệu suất của chiến dịch.



BƯỚC 1: XÁC ĐỊNH ĐỐI TƯỢNG

Xác định mục tiêu và định hình hướng đi, tạo nền tảng cho chiến dịch telesale thành công.



GIAO DIỆN TRỰC QUAN



upgo.io Nâng cấp Giấy phép Gói cước: Gói Miễn phí - Cơ bản Hạn sử dụng: 30/05/2024 Số cuộc gọi còn lại: 30.000

Tìm kiếm

Khách hàng

Nhóm 1 **Nhóm 2** Nhóm 3

↓ Nhập data ↑ Xuất data

Nhóm 2 Trạng thái

ID	Tên	SDT	Ghi chú	Nhãn	Tiến trình	Trạng thái	Hành động
<input type="checkbox"/>	00x.xxx Cameron Williamson	(+33)7 35 5 46 14	User has 5 faces saved for P...	Không xác định	Chờ Gọi Xong	Đang chờ	
<input type="checkbox"/>	00x.xxx Kathryn Murphy	(+33)7 75 55 45 48	Past recorded videos have to...	Không xác định	Chờ Gọi Xong	Đang chờ	
<input type="checkbox"/>	00x.xxx Dianne Russell	(+33)7 55 55 49 84	User reports that Android liv...	Không xác định	Chờ Gọi Xong	Đang chờ	
<input type="checkbox"/>	00x.xxx Guy Hawkins	(+33)6 55 53 19 16	User is having issues pairing...	Không xác định	Chờ Gọi Xong	Đang chờ	
<input type="checkbox"/>	00x.xxx Bessie Cooper	(+33)6 55 59 32 88	Complaint that PorchCam ca...	Quan tâm	Chờ Gọi Xong	Đang gọi	
<input type="checkbox"/>	00x.xxx Eleanor Pena	(+33)6 55 53 38 10	The PorchCam siren will som...	Quan tâm	Chờ Gọi Xong	Đang gọi	
<input type="checkbox"/>	00x.xxx Floyd Miles	(+33)6 55 58 55 63	The button for sharing live st...	Quan tâm	Chờ Gọi Xong	Đang gọi	
<input type="checkbox"/>	00x.xxx Darlene Robertson	(+33)7 00 55 59 27	"Battery life meter seems to...	Quan tâm	Chờ Gọi Xong	Đang gọi	
<input type="checkbox"/>	00x.xxx Courtney Henry	(+33)6 55 51 3035	They shared that sometimes...	Không quan tâm	Chờ Gọi Xong	Đang bận	
<input type="checkbox"/>	00x.xxx Annette Black	(+33)7 75 55 9375	User reports that their desk...	Không quan tâm	Chờ Gọi Xong	Đang bận	

Bạn cần hỗ trợ?
Chúng tôi hoạt động 24/7 và đảm bảo rằng bạn nhận được câu trả lời tốt nhất.
[FAQ](#) [Liên hệ](#)

THÔNG TIN LIÊN HỆ UPGO 24/7



Phòng kinh doanh:
(028) 88.857.857



Email Chính UPGO:
info@upgo.io



Phòng kỹ thuật:
(028) 88.811.899



Email hỗ trợ kỹ thuật:
support@upgo.io



Mr Tuấn:
0907-195-339



Email Kế Toán:
ketoan@upgo.io



Ms Lành:
0327-072-120



Email Tuyển Dụng:
hr@upgo.io



Mr Luận:
0353-468-969



Mr Huy:
0913-771-239

CONTACT US

WWW.UPGO.IO

181B Bình Long, P. Bình Hưng Hòa A, Q. Bình Tân, TPHCM

