



QUI SOMMES-NOUS?

ALEXIS'S est un groupe évoluant dans les nouvelles technologies de l'information et de la communication, le négoce international, l'import-export. En effet grâce à sa structure AFRICALL, nous proposons également des solutions innovantes et personnalisées pouvant permettre de dynamiser toutes les entreprises orientées clients et soucieuses d'améliorer leur portefeuille client et leurs relations clients

NOTRE PHILOSOPHIE

"Réaliser des prestations de qualité dans une recherche constante de la satisfaction du client"

NOS VALEURS

Savoir-faire et Qualité, Engagement, Disponibilité, Responsabilité, Confiance et Proximité"

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Immatriculation au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier CG-BZV-01-2019-B12-00050
- Numéro d'Identification Unique M22000000188197M
- Société à responsabilité limitée pluripersonnel (S.A.R.L) au capital de 10 000 000 FRS CFA

Nous assurons pour le compte de nos clients, donneurs d'ordre toutes les missions ayant trait à la gestion de leur relation client (télévente, prise de rendez-vous, gestion de service client, détection de marché, réalisation d'enquêtes, de sondages, hotline etc.) à un coût maîtrisé, simple, transparent et en adéquation avec le niveau de qualité requis tout en ayant une spécialisation particulière en téléassistance et prise de rendez-vous qualifié.

NOTRE OBJECTIF

- Créer de la valeur pour tous les clients que nous accompagnons à travers notre mission, de sorte qu'elle soit performante et compétitive autour de la relation client, qu'elle soit également à vocation commerciale ou relative à un soutien technique.

Nous mettons toute notre énergie afin de proposer des solutions performantes visant à encourager la rétention, la fidélisation des clients, la consommation de vos produits et services.

NOS LEITMOTIFS

- La satisfaction des besoins de nos clients (quantitatifs, qualitatifs et d'image de marque)
- Nos ressources humaines qui garantissent à nos clients une externalisation efficace en phase avec leurs objectifs



NOS SERVICES

Réception d'appel : nous mettons à votre disposition une équipe de téléconseiller pour prendre en charge les appels de vos clients, et ainsi traiter toutes les sollicitations des clients :

- Renseignement, télésecrétariat
- Réclamations, plaintes
- Service après vente
- Assistance technique
- Hotline

Emission d'appel : nous nous chargeons selon vos objectifs à prospecter, de proposer vos produits et services auprès de vos prospects; à promouvoir un service ou un produit donné auprès d'une certaine catégorie de client. De mener des enquêtes de satisfaction et d'offrir un service gage de réactivité non négligeable à vos clients. De réagir en appelant vos clients, suite à leurs sollicitations, demandes et autres préoccupations afin de les rassurer et de maintenir avec eux, une relation de confiance pour le bénéfice de l'entreprise.



NOS SECTEURS D'EXPERTISE

- Banque / Assurances
- Commerces
- Industries
- Santé
- Médias / Télécommunication
- Événementiels

NOS PRINCIPALES MISSIONS

- Hotline consommateurs – Astreinte 24H /7 J
- Service Après-Vente
- Enquête de satisfaction client
- Relance sur offre et fidélisation client
- Analyse de données

1 - NOUS METTONS NOTRE SAVOIR-FAIRE AU SERVICE DE VOTRE ENTREPRISE

- Une équipe de téléconseiller exclusivement dédiée à votre entreprise
- Mise à disposition d'un Chef de projet afin de définir un cahier de charges adaptés à vos besoins
- Un service externalisé co-construit avec vos équipes commerciales et marketing
- Formation de l'équipe de téléconseiller à vos produits et services afin qu'ils puissent répondre aux attentes de vos clients.
- Une ligne téléphonique à zero cout pour vos clients
Rapport hebdomadaire des appels entrant / sortant

2 - NOUS ACCOMPAGNONS AUSSI LES ENTREPRISES DANS L'ANALYSE DU COMPORTEMENT DE LEURS CLIENTS/PROSPECTS

- Nous concevons des « profils acheteurs » en fonction de la stratégie de nos clients afin de les aider à mieux comprendre et anticiper les comportements de leurs cibles pour prévoir les futures actions telles que « qui achètera ? », « qui nous recontactera ? », « qui abandonnera ? », « qui nous quittera ? »
- Nous pouvons mettre en place un CRM « Customer Relationship Management » afin de suivre au mieux les besoins de chaque client ou d'une famille de client ayant les mêmes habitudes de consommation



QUELQUES RÉFÉRENCES :



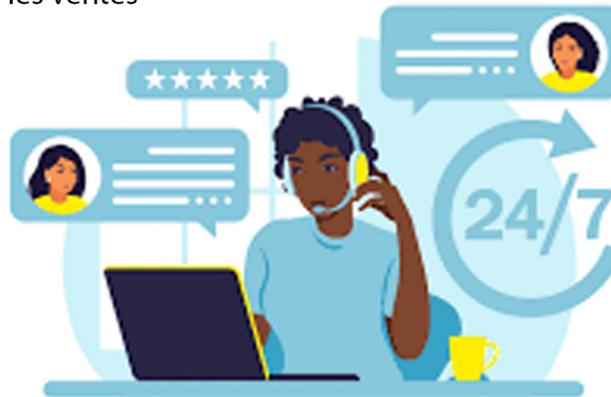
Nous travaillons en « Marque Blanche » afin de garantir la meilleure expérience produit à vos clients et renforcer votre image de marque.

LES MISSIONS QUE VOUS POUVEZ NOUS CONFIER

- Télésecrétariat
- Recouvrement et relance téléphonique des débiteurs
- Recueil et transmission des réclamations
- Campagne de promotion d'un nouveau produit
- Enquête de satisfaction client
- Création de trafic
- Prospection téléphonique en vue d'augmenter les ventes ou les souscriptions
- Assistance téléphonique 24 H/ 7J

LES AVANTAGES POUR LES BANQUES ET LES ETABLISSEMENT DE CRÉDIT

- Améliorer le recouvrement des lignes de crédit
- Réduire le risque d'impayé ou de crédit non soldé
- Améliorer votre image de marque auprès de vos clients
- Augmenter le nombre d'ouverture de compte
- Augmenter le taux de rétention





**AFRICALL | Vous y gagnerez assurément,
à être le plus à l'écoute de vos clients et de leurs besoins**

MERCI POUR VOTRE ATTENTION



AFRICALL