



A través de **360 OmniCanal CRM Contact Center** de CallMyWay, la Academia Convexa brinda atención y seguimiento personalizado a todos sus estudiantes.

Situación

La Academia Convexa requería de una herramienta tecnológica que le permitiera tener un mejor control del contacto y seguimiento de sus estudiantes.

Esta es la razón por la cual se comunicaron con CallMyWay a fin de identificar cuál sería la mejor herramienta para alcanzar sus objetivos.

Solución:

CallMyWay recomendó a Convexa utilizar en su centro de Tele-Ventas la herramienta **360 OmniCanal CRM Contact Center** de CallMyWay.

Don José Mario Canales, Gerente de la Academia Convexa nos compartió el valor identificado en **360 OmniCanal CRM Contact Center**:

“Esta herramienta vino a mejorar y ordenar la atención de los prospectos y contar con un respaldo confiable del seguimiento que se le da a todos y cada uno de los clientes. Así se brinda una atención aún más personalizada dado que el cliente se da cuenta que su asesor lo conoce.”

360 OmniCanal CRM Contact Center documenta cuándo fue la última vez que el asesor de la Academia Convexa contactó a su cliente, cuáles son sus intereses, de forma tal que en un segundo contacto el asesor cuenta con información valiosa que facilita la venta.

CallMyWay, 360 Contact Center OmniCanal y sus logos son marcas registradas bajo la propiedad de CallMyWay N.Y. S. A. Licenciados por la Sutel bajo el título SUTEL-TH-003. Todos los derechos reservados. www.callmyway.com • Tel: +506 4000-4000 Email: info@callmyway.com

CONVEXA



Fundada en San José Costa Rica, en el año 2005. Convexa le ha dado un giro a la enseñanza de las matemáticas y la educación en general. Se brindan:

1. Programas técnicos presenciales y virtuales
2. Programas de Bachillerado
3. Inglés conversacional
4. Cursos técnicos

Website: <https://academiaconvexa.com>

Oficinas Centrales: San José, Costa Rica

Sucursales: 7 a nivel nacional

Beneficios tangibles:

360 OmniCanal CRM Contact Center facilita un crecimiento importante en el servicio de matrícula y por ende en la facturación de la Academia Convexa.

“Nuestros colaboradores se han ordenado de una mejor manera, perdiendo el miedo a utilizar la herramienta. Saben lo importante que es respaldar toda la información en el sistema, esto ha ayudado al crecimiento comercial en un **10%**.”

El “coaching” que el sistema permite realizar al escuchar llamadas en vivo y sus respectivas grabaciones, posibilita el crecer y dar un mejor soporte en los puntos en los que los asesores pueden mejorar.”

José Mario Canales
Gerente

