

Descritivo das Características das Ofertas *White Label de Telefonia*

1. Whitelabel PABX + Telefonia:

Solução completa de telefonia integrada com PABX, oferecendo funcionalidades avançadas de central telefônica em uma plataforma personalizável com a marca do provedor.

2. Uso de Terminação Própria:

O provedor tem a liberdade de utilizar suas próprias terminações de chamadas, garantindo mais controle e flexibilidade nos custos.

3. Co-branding:

Possibilidade de apresentar a solução White Label com a marca do provedor em parceria com a marca FalePaco, gerando maior valor agregado ao cliente final.

4. Domínio Próprio:

Oferece ao provedor a capacidade de utilizar um domínio personalizado, reforçando a identidade da marca e a presença digital no mercado.

5. Planos Customizados:

Flexibilidade para criar planos de telefonia e serviços conforme a necessidade de cada cliente, adequando as ofertas para diferentes perfis de usuários.

6. Aplicativos Automatizados:

Automação de processos dentro dos aplicativos para facilitar a gestão e o uso pelos clientes, com configurações simples e rápidas.

7. Treinamento Técnico:

Oferece suporte especializado com treinamentos técnicos para a equipe do provedor, garantindo a qualidade na operação e no atendimento ao cliente.

8. Treinamento Comercial:

Capacitação da equipe de vendas do provedor para maximizar o desempenho comercial, aumentando a conversão de novos clientes e retenção dos atuais.

9. Vídeos:

Produção de vídeos explicativos e promocionais, facilitando a comunicação e apresentação dos produtos White Label para o mercado.

10. Material de Campanha Digital:

Suporte na criação de campanhas digitais para divulgação da solução White Label, incluindo peças publicitárias para redes sociais e outras plataformas online.

11. Material de Comunicação:

Desenvolvimento de material de marketing e comunicação customizado com a marca do provedor, auxiliando na promoção do serviço.

12. Time de Pré-vendas para Whitelabel:

Equipe de especialistas em pré-venda à disposição do provedor, ajudando no processo de qualificação e fechamento de novos clientes para o serviço White Label.

13. Suporte de 1º Nível:

Atendimento ao cliente final por meio de suporte técnico básico, solucionando questões simples e frequentes diretamente pelo provedor.

14. Suporte de 2º Nível:

Suporte técnico avançado para resolução de problemas complexos, envolvendo equipes especializadas da FalePaco.

15. Funil de Venda – Equipe de Venda:

Ferramenta para a equipe de vendas do provedor, auxiliando na gestão e acompanhamento de leads e oportunidades de negócio.

16. Funil de Venda – Web:

Sistema automatizado de vendas online, integrado com o site do provedor, facilitando a captura e conversão de leads pela internet.

17. Funil de Venda Customizado:

Personalização do funil de vendas conforme as necessidades específicas do provedor, melhorando a eficiência no fechamento de negócios.

6. Planos de Fidelidade e Pagamento

Opções Flexíveis de Venda: O provedor pode oferecer o serviço de forma pré-paga ou pós-paga, com a opção de vender com ou sem fidelidade, ajustando conforme a demanda dos seus clientes finais.

18. Revenda de Whitelabel:

O provedor pode revender a solução White Label para outros parceiros, ampliando seu portfólio de negócios e aumentando a receita.

19. SLA de 99,84%:

Compromisso com a alta disponibilidade do serviço, garantindo um tempo de atividade de 99,84%, essencial para a confiança e satisfação do cliente final.

20. Numeração Fixa em Mais de 1800 Cidades:

Oferecimento de números de telefone fixo em mais de 1800 cidades do Brasil, ampliando o alcance do serviço e facilitando a entrada em novos mercados.

21. Numeração Móvel em Todo Brasil:

Disponibilização de números móveis em todo o território nacional, atendendo tanto pequenas empresas quanto grandes operadoras.

22. Contrato Direto com a FalePaco:

Relação direta entre o cliente do provedor e a FalePaco, sem intermediários, facilitando a gestão do contrato e oferecendo suporte ágil e eficiente.