

Diabolocom lance son offre MVNO (Mobile Virtual Network Operator)

- Diabolocom, reconnu depuis 2005 comme opérateur de télécommunications fixes et créateur d'une solution de centre de contact Cloud adoptée par plus de 350 clients, tels que Carrefour, EssilorLuxotica, et Meilleurtaux, élargit son activité en devenant opérateur mobile.
- L'entreprise introduit sa propre offre MVNO (Mobile Virtual Network Operator), se distinguant par le niveau d'intégration technique le plus avancé du marché, consolidant ainsi sa position de leader dans l'industrie du CCaaS avec une expertise d'opérateur télécom.
- Cette expansion vise à répondre aux besoins émergents de mobilité et de joignabilité des entreprises pour soutenir leur croissance.

Une offre d'agilité et d'adaptabilité de Diabolocom pour répondre aux besoins de son secteur :

Diabolocom a développé son offre MVNO en réponse directe à deux besoins cruciaux des entreprises :

- Bénéficier de numéros mobiles pour être plus proches des clients finaux et maintenir un taux de décroché élevé.
- Assurer le suivi des interactions réalisées par les conseillers et commerciaux itinérants, en dehors du centre d'appel ;

En janvier 2023, l'ARCEP restreint l'usage des numéros mobiles aux communications interpersonnelles effectuées à partir de téléphones mobiles, interdisant leur utilisation par des systèmes de numérotation automatique. En lançant son offre MVNO, Diabolocom offre une solution innovante qui s'aligne sur ces directives en promouvant une communication mobile conforme tout en améliorant la digitalisation des entreprises disposant d'équipes itinérantes.

De nouvelles possibilités à portée de main des entreprises pour améliorer leurs performances :

L'offre de Diabolocom, unique sur le marché, permet aux départements commerciaux, utilisant des numéros mobiles, de bénéficier d'un service de communication unifié avec la solution de centre de contact grâce à la mise à disposition de cartes SIM ou e-SIM.

La flexibilité est totale. Au bureau, les commerciaux pourront passer leurs appels depuis leur ordinateur en affichant leur numéro mobile, ou répondre depuis leur ordinateur aux appels reçus sur leur numéro mobile. En déplacement, ils utiliseront leur téléphone mobile, sans avoir recours à une application installée sur le téléphone, avec une couverture réseau maximisée.

Ces deux modes d'usage bénéficieront des principaux avantages d'une solution de centre de contact :

- l'historisation des appels dans le CRM ;
- la richesse des statistiques sur les appels ;
- l'enregistrement des appels ;
- l'utilisation de fonctionnalités d'automatisation, par exemple, envoi automatique de SMS pour confirmation de rendez-vous.

L'IA Diabolocom intervient ensuite pour automatiser les tâches rébarbatives comme la transcription et le résumé d'appel pour économiser du temps aux équipes.

Une offre adaptée à toutes les entreprises :

Diabolocom propose plusieurs types de forfaits, adaptés aux besoins de toutes les entreprises. Bloqué ou illimité, chaque forfait inclut l'usage de minutes entrantes et sortantes, l'envoi et la réception de SMS et l'usage de la data.

« Chez Diabolocom, nous nous engageons à fournir des solutions de centre de contact de pointe qui répondent aux besoins spécifiques de nos clients. Notre statut de MVNO renforce notre capacité à offrir des services conformes à la loi tout en fournissant des fonctionnalités avancées pour une expérience client de référence », déclare Frédéric Durand, Fondateur et Président de Diabolocom.

A propos de Diabolocom : Diabolocom propose une solution cloud de gestion des interactions clients augmentée par l'IA pour les centres de contact, les équipes commerciales et les services clients. Dès sa création en 2005, Diabolocom a investi dans sa propre infrastructure d'opérateur télécom et de cloud privé. Diabolocom dispose aujourd'hui d'un positionnement unique de par la complète maîtrise technologique de ses services cloud et l'intégration de l'intelligence artificielle. Grâce à la donnée, Diabolocom permet aux entreprises de personnaliser le parcours client en temps réel, d'automatiser les processus métier et d'assister les agents dans leur travail. Ainsi, Diabolocom permet à plus de 350 sociétés de contribuer à fidéliser leurs clients et en acquérir de nouveaux.

marketing@diabolocom.com

+33 6 07 99 31 47 / +33 6 77 14 52 24