Innovazione, Tekmind: “Chi ha un call center vuole aumentare la produttività ed il numero di contratti chiusi con successo, questo sarà più semplice con un sistema digitalizzato”

di **Redazione** · 18 luglio 2022, 17:15

Napoli. «Se da un lato, per chi ha un call center, stanno cambiando tante cose dall’altro questo è il momento giusto per farsi trovare pronti alle novità che ci saranno nel prossimo futuro. Ora è il momento di puntare sulla digitalizzazione della propria attività». Così **Domenico Iorio** e **Christian Sica**, fondatori della **Tekmind**, che si mostrano tranquilli rispetto alle novità che stanno interessando il settore dei call center.

«Digitalizzando, ora, l’azienda aumenterà la produttività» dicono i due giovani imprenditori. Stando ad uno studio elaborato dalla Tekmind di Casalnuovo di Napoli dal 2010 al 2020 l’interesse globale verso i call center è cresciuto esponenzialmente. Per “call center” non si intende solo il telemarketing e non solo la tipica vendita outbound che comunque produce un business enorme nel nostro Paese.

In Italia ci sono diversi call center, alcuni grandi e moltissimi medio-piccoli, che potrebbero crescere a vista d’occhio con le giuste indicazioni.

«Yunes CRM è un progetto che ci consentirà di offrire ai clienti la possibilità di aumentare la produttività della loro attività – affermano i titolari della Tekmind – L’algoritmo predittivo di 4 generazione, abbinato all’integrazione del CRM configurabile aumenta la produttività del cliente del 30%. Permettendo un incremento di utile del 20%».

Il software è frutto di un investimento di oltre 1,5 milioni di euro e rivoluzionerà il mercato. Sarà utile alle aziende con una forte vocazione alla crescita». Stando allo studio elaborato dalla Tekmind, partendo dall’analisi della loro presenza sul mercato, un terzo dei call center presenti in Italia non è digitalizzato. Inoltre due terzi delle aziende oggetto dello studio non utilizza sistemi di chiamate predictive e CRM integrati.

Essenziale digitalizzare con un CRM integrato con voip e con funzionalità ERP (Enterprise Resource Planning)

Il telemarketing è un settore che non può essere sottovalutato se si pensa che produce un business da circa 4 miliardi di euro e con la vendita telefonica di beni e servizi il giro d'affari, nel suo complesso, sfiora i 40 miliardi. Secondo Assocontact in Italia ci sarebbero poco più di 1400 aziende di call center che produrrebbero un fatturato di circa 3 miliardi di euro, questo in assenza di un sistema di digitalizzazione o comunque con software non al passo con i tempi. «Il prodotto che a breve forniremo ufficialmente, oltre ad essere particolarmente efficiente per la gestione delle liste e per le chiamate automatiche dispone di un CRM integrato che permette di gestire operatori, contratti e chiamate in modo semplice, veloce e da un unico pannello. Se oggi scegliamo di digitalizzare il settore questo mercato continuerà a crescere in Italia».

Articolo pubblicato su Istituzioni24: https://www.istituzioni24.it/2022/07/18/innovazione-tekmind-chi-ha-un-call-center-vuole-aumentare-la-produttivita-ed-il-numero-di-contratti-chiusi-con-successo-questo-sara-piu-semplice-con-un-sistema-digitalizzato/

© 2026 Istituzioni24