



Veröffentlicht am 11 Mai 2020

Start-Up Okomo digitalisiert die Kundenkommunikation in Zeiten von Corona

Durch die Corona-Krise befinden sich viele Arbeitnehmer nach wie vor im Home-Office. Damit Unternehmen bestehende und potenzielle Kunden trotz Kontaktverbot weiterhin beraten und bedienen können, sind innovative Lösungen gefragt. Denn wer den Corona-Ausnahmestand zur Digitalisierung der Kundenkommunikation nutzt, kann sich langfristig einen Wettbewerbsvorteil sichern. Dabei hilft das [Schweizer Start-Up Okomo](#).

Die Philosophie hinter Okomo

Das Start-Up hat es sich zur Aufgabe gemacht, den Mensch wieder in den Mittelpunkt des Verkaufsprozesses zu stellen. Das ist deshalb sinnvoll, weil wir effektiver miteinander kommunizieren und auch unsere Produkte lieber von anderen Personen kaufen, als von Unternehmen. Die persönliche Note ist bei der Kundenkommunikation entscheidend. Okomo ist es gelungen, diese zu digitalisieren. Die Software-Lösung soll zuverlässig, einfach und vielseitig einsetzbar sein und auch in diesen schwierigen Zeiten Sicherheit garantieren. Kunden können per Video-, Sprachanruf oder auch per Live-Chat direkt von zuhause oder aus dem Home-Office mit Mitarbeitern eines Unternehmens in Kontakt treten, ohne sich in Gefahr zu begeben.

Welche Vorteile hat Okomo gegenüber anderen Kommunikations-Tools?

Als Kunde muss man nichts herunterladen oder installieren und sich nirgendwo registrieren. Die Beratung findet direkt im Browser statt, es muss nicht extra ein Meeting aufgesetzt werden. Auch weniger technikaffine Websitebesucher finden sich zurecht. Auf der anderen Seite kann das Unternehmen die Funktion schnell und einfach in all seine Online-Kanäle integrieren. Dazu gehören Website, E-Mail-Signatur, Soziale Netzwerke, Newsletter, Blogs und auch eine Software. Okomo ist daher besonders geeignet für [KMU](#), die oft über begrenzte IT-Ressourcen verfügen. Mithilfe einer digitalen Visitenkarte werden Kunden direkt an den passenden Experten weitergeleitet. Die Beratungsqualität wird dadurch verbessert, dass man den Bildschirm teilen kann. Durch die verschlüsselte Kommunikation ist Okomo datenschutzkonform.

Einsatzbereiche und Preise von Okomo

Für Okomo gibt es vielfältige Einsatzmöglichkeiten. Versicherungen oder Anwaltskanzleien können so Beratungsgespräche stattfinden lassen, im schulischen Bereich können Lehrer und Eltern sich austauschen und auch die Verkaufsberatung beim Händler kann online abgewickelt werden. Okomo kann man 14 Tage lang kostenlos testen, danach kostet das Tool für Selbstständige 29 Euro pro Monat und für

KMU 49 Euro pro Monat. Derzeit gibt es einen Corona-Rabatt: In den ersten drei Monaten zahlt man nur den halben Preis.

Bildquelle: © Okomo AG

Ähnliche Beiträge:



BTW17: Eine gewonnene



Rekordsummen für Europas



NRW überholt Berlin als



Mobility-Start-Ups müssen in

auxmoney

Geld leihen: schnell, einfach, online.



JETZT STARTEN



Über den Autor

Michelle Kämpfer beschäftigt sich insbesondere mit der lokalen Startup-Szene mit Schwerpunkt auf der FinTech-Branche. Sie arbeitet seit 2018 bei auxmoney.

Firmenkredit
Kredit für
Selbstständige

Kredit trotz
befristetem
Arbeitsvertrag

Impressum | Datenschutz | © 2020

auxmoney

Kredit in	Kredit von Privat
schwierigen Fällen	Online-Kredit
Kredit ohne	Privatkredit
Einkommensnachweis	Sofortkredit
Kredit ohne Schufa	