CALLIOPE

décroche, renseigne et réserve, dans les langues de votre clientèle.

Décrocher tout le temps, *répondre à tout et à tous*

Pensé pour les établissements dont le téléphone sonne dans toutes les langues.

Hôtel et resort	Office de tourisme
Camping et village vacances	Résidence et location saisonnière
Site et monument visitable	Organisation d'événements



Au bout du fil, *quelqu'un répond.*

LE PROBLÈME RÉCURRENT

Il est 22 h, le téléphone sonne. Personne au comptoir, ou personne qui parle allemand. L'appel bascule sur un répondeur que le client n'écoutera pas — et il réservera ailleurs, chez quelqu'un qui a décroché.

LA SOLUTION BRIGADIA

Un agent d'accueil téléphonique qui décroche, renseigne et agit. Dans la langue de celui qui appelle, à toute heure.

LE MODÈLE

À partir de 100 € par mois, plus 1 € par appel traité*

Un abonnement fixe pour l'outil, une charge fixe à l'appel pour l'usage. L'euro ne porte que sur les appels que l'agent a menés de bout en bout : ceux qu'il vous transfère et que vous prenez vous-même ne comptent pas. Votre numéro reste le vôtre, et le nombre de langues déclarées ne change rien au prix. Jamais de pourcentage sur votre chiffre d'affaires.

* Prix HT, variable en fonction de votre volume.

CALLIOPE

décroche, renseigne et réserve, dans les langues de votre clientèle.

LE PARCOURS D'UN APPEL

De la sonnerie *au client attendu*

Ce qui se passe entre la deuxième sonnerie et le moment où le client raccroche en sachant qu'il est attendu — sans que personne ait décroché.



01

Ça décroche, toujours

À la deuxième sonnerie, à n'importe quelle heure, et même quand trois lignes sonnent en même temps. Plus personne ne tombe sur un répondeur.

02

La langue est reconnue dès les premiers mots

Vous déclarez les langues de votre clientèle — français, anglais, allemand, italien, ce que vous recevez vraiment. L'agent reconnaît celle qui est parlée et poursuit dedans. C'est une liste que vous choisissez, pas un catalogue de cent langues : plus elle est courte, plus la reconnaissance est sûre.

03

Il comprend ce qu'on lui demande

Un horaire, un parking, un animal accepté, un départ tardif, une disponibilité pour le pont de mai. Ce qui est demandé est identifié avant qu'on pense à répondre.

04

Il va chercher la réponse dans vos outils

Le planning des chambres, le calendrier du spa, votre FAQ, votre logiciel de réservation : la réponse sort de vos données du moment. Ce qu'on peut interroger dépend de ce que vos logiciels acceptent d'ouvrir — on regarde ensemble, avant de s'engager.

05

Il réserve quand votre logiciel le permet

Là où l'intégration existe, la réservation est posée pendant l'appel. Là où elle n'existe pas, l'agent prend la demande et vous la transmet aussitôt : le client raccroche renseigné, jamais éconduit.

06

Ce qui le dépasse vous revient

Un groupe, une négociation, une réclamation : l'agent ne brode pas. Il transfère si quelqu'un est là, prend le message sinon — avec le résumé traduit.

07

Vous gardez la main sur ce qu'il dit

Les formulations, le ton, ce qu'il a le droit de promettre et ce qu'il doit faire remonter : tout est posé par vous. Il ne sort pas du cadre.

08

Chaque appel laisse une trace

Transcription, résumé, langue d'origine. Vous savez qui a appelé, ce qui a été demandé, et ce qui a été promis en votre nom.

09

Après l'appel, le lien reste

Confirmation écrite dans la foulée, rappel avant l'arrivée, demande d'avis après le départ. Ce qui s'est dit au téléphone ne s'arrête pas quand on raccroche.

LES AVANTAGES

- Décroché à toute heure, nuits et week-ends compris
- Réponses construites sur vos plannings et vos disponibilités réelles
- Plusieurs appels en même temps, sans file d'attente
- Transcription et résumé de chaque appel, traduits
- Confirmation écrite et suivi après le séjour
- Les langues de votre clientèle, que vous choisissez
- Réservation posée pendant l'appel quand votre logiciel l'autorise
- Transfert à votre équipe quand quelqu'un est là
- Les formulations et le ton restent les vôtres
- Votre numéro ne change pas, rien à installer