

Telynet lanza una nueva RRSS para empresas "BJOIN de Telynet"

En Telynet siguen investigando, creciendo y ayudando en el día a día, a sus clientes. En esta ocasión, el pasado 12 de mayo, presentaron un nuevo producto llamado "BJOIN By Telynet", que permite a las empresas tener Redes Sociales Privadas y Redes de Mensajería IM (mensajería instantánea)

Los mercados en auge como RTM, DISTRIBUIDORES, SFA, B2B y B2C pueden utilizar este nuevo producto, sacando un gran rendimiento de esta nueva app, ya que puede proporcionar comunicaciones a todos los empleados de la compañía en tiempo real, manteniendo total privacidad a lo largo de toda la cadena de valor comercial.

La APP, no solo proporciona comunicaciones a todos los empleados de la compañía, sino también comunicaciones con los clientes o con los proveedores.

Por otra parte, las redes sociales privadas, contribuyen al desarrollo de canales mediáticos de publicación y de suscripción, que ayudan en la difusión de información, actuando como una colmena.

Bjoin by Telynet es una nueva aplicación de la biblioteca de aplicaciones de Telynet. Con esta APP, podrán tener su propia Red Social privada para proveedores o clientes o fuerza de ventas, que es compatible con TelyNET sales SUITE 360.

Los usuarios de Bjoin By Telynet pueden comunicarse a través del chat mientras intercambian imágenes, mensajes de voz y videos. Pueden hacer publicaciones categorizadas y crear grupos.

Las empresas que la utilicen, también pueden producir sus propias publicaciones para compartir con los usuarios, lo que les permite hablar sobre un nuevo lanzamiento, una promoción o nuevos expositores (demostrando cómo está montada la presentación o incluso brindando ejemplos de cómo se ha hecho para un cliente determinado).

Una red social privada de comunicación interna puede ser una herramienta muy valiosa para una empresa, especialmente cuando involucra a clientes, comerciales, preventas...

¿Por qué debe tener una empresa, su propia, RRSS? Aquí hay varias razones por las que es importante tener RRSS privadas:

Comunicación efectiva: una red social interna proporciona un canal de comunicación directo y rápido

entre los diferentes departamentos y equipos de una empresa. Permite a los empleados, comerciales y preventas comunicarse de manera eficiente, compartir información, hacer preguntas y colaborar en proyectos. Esto mejora la coordinación y la productividad en general de cualquier empresa.

Conexión con los clientes: al incluir a los clientes en la red social interna, la empresa puede establecer una conexión más cercana y personalizada con ellos. Los empleados pueden responder rápidamente a las consultas de los clientes, proporcionar actualizaciones sobre los productos o servicios, y brindar un soporte más eficiente. Esto fortalece la relación con los clientes y mejora la satisfacción de cualquier cliente.

Estadísticas: una red social interna puede proporcionar estadísticas y análisis sobre el uso de la plataforma. Estos datos pueden ser muy útiles para comprender cómo se está utilizando la red social, identificar patrones de comportamiento y evaluar el compromiso de los empleados, comerciales, preventas, clientes, proveedores... Ayudando a identificar áreas de mejora y poder tomar decisiones rápidas.

Colaboración y aprendizaje: una red social interna fomenta la colaboración y el intercambio de conocimientos entre los empleados, comerciales y preventas. Pueden compartir ideas, prácticas, consejos y experiencias. Esto ayuda a construir un entorno de aprendizaje continuo y a mejorar la eficiencia y la calidad del trabajo realizado.

Seguridad y privacidad: al tener una red social interna privada, la empresa puede tener un mayor control sobre la seguridad y privacidad de la información compartida. Puede establecer niveles de acceso y permisos para garantizar que solo las personas autorizadas tengan acceso a determinada información.

Se podría seguir enumerando razones para tener una propia red social, pero este artículo sería muy largo.

"Si quiere saber más acerca de Bjoin by Telynet, pueden ponerse en contacto con Telynet por email producto@telynet.com, o solicitar una Demo en su web: www.telynet.com"

Grupo Telynet lleva un mes de celebraciones, por un lado el pasado 1 junio de 2023, Telynet cumplió 34 años y el pasado mes de mayo Telynet Caribe cumplió 10 años. Han sido años de crecimiento, aprendizaje y expansión.

Telynet se ha convertido en estos años en Grupo Telynet, con centros de excelencia por medio mundo. Siendo Líder en la Transformación Digital Comercial Móvil y Omnicanalidad. Avanzando y trabajando en el desarrollo de nuevos productos, siempre con lo último en tecnologías, para que las empresas de venta y distribución puedan hacer una transformación digital lo más cómoda posible y acorde con sus necesidades.

Telynet se ha especializado en la creación e implementación de productos de software para empresas, en el campo de las Soluciones Móviles (SFA), Gestión de Relaciones con Clientes (CRM), Servidores de Ventas Avanzados, Bots, Reconocimiento de Imágenes, Realidad Aumentada, Inteligencia Artificial, Machine learning, Bjoin By Telynet (Nueva RRSS para empresas), etc.

El pasado 31 de mayo, Telynet Caribe, cumplió 10 años, y lo celebraron con un estupendo festejo donde asistieron clientes y amigos. Un gran evento organizado en Santo Domingo (República Dominicana) que fue todo un éxito, se pueden ver todos los detalles de esta fiesta en su web <https://telynet.com/gran-evento-celebrado-el-31-mayo-por-telynet-caribe-con-motivo-de-su-10-aniversario/>

Sobre Telynet

Desde su creación en el año 1989, Grupo Telynet se ha especializado en la edición e implementación de productos de software para empresas de Gran Consumo, Alimentación, Bebida, Farmacéuticas, Cosmética, etc. En el entorno de Soluciones Omnicanal para la gestión comercial (Venta, Preventa, Autoventa, Televenta, Reparto, Cobros, Gestor Punto de Venta, B2B, B2C, etc.)

Durante más de 34 años, Telynet ha desarrollado un amplio Know-how experimentado en numerosos proyectos y productos desarrollados con éxito, en diferentes países. La amplia experiencia acumulada, los conocimientos suministrados por sus clientes, así como la continua investigación para dar un mejor servicio, han conseguido que Telynet sea Líder del Sector, con más de 50.000.000 pedidos en el 2022, más de 300 clientes en más de 20 países y más de 25.000 usuarios móviles utilizando sus soluciones.

Grupo Telynet basa su crecimiento en proveer el mejor servicio de preventa y posventa en sus sistemas móviles de gestión comercial, por eso, para este año 2023 esperan superar 70.000.000 pedidos.

Datos de contacto:

Pepi Landete
Boss Marketing and Training Department
664362521

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Internacional](#) [Nacional](#) [Software](#) [Recursos humanos](#) [Otros Servicios](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>