**BASIN BÜLTENİ**

**Türkiye’nin önde gelen e-ticaret şirketleri bu etkinlikte buluşuyor**

**AloTech, Türkiye’nin önde gelen e-ticaret platformlarını E-Ticarette Çağrı Merkezi etkinliğinde bir araya getiriyor. 3 Mayıs Perşembe günü İstanbul Bilgi Üniversitesi’nde yapılacak ücretsiz etkinlikte, müşteri hizmetlerinde bulut teknolojisinin sunduğu faydalar ve çözümler konuşulacak.**

Türkiye’nin en büyük bulut tabanlı çağrı merkezi sağlayıcı şirketi AloTech, Türkiye’deki e-ticaret şirketlerine özel “E-Ticarette Çağrı Merkezi” etkinliğine ev sahipliği yapıyor. Katılımın ücretsiz olduğu etkinlik, 3 Mayıs Perşembe günü İstanbul Bilgi Üniversitesi Santral İstanbul Kampüsü’nde 09.00-13.30 saatleri arasında gerçekleştirilecek.

Bulut teknolojisinin müşteri hizmetleri alanında sunduğu faydalar ve çözümlerin tartışılacağı etkinlikte; AloTech CEO’su Cenk Soyak, UNIQ Kurucusu Alp Kohen ve AloTech CTO’su İdris Avcı’nın yanı sıra Hepsiexpress, GittiGidiyor, Kariyer.net, iyzico, Paraşütcom ve Armut.com gibi online kanalda faaliyet gösteren Türkiye’nin önde gelen şirketlerinin yöneticileri de tecrübelerini aktaracak.

Kayıt linki: <http://www.alotech.com.tr/e-ticarette-cagri-merkezi-etkinligi/>

**İlgili Kişi:**

Somer Topaloğlu

Marjinal Porter Novelli

0212 219 29 71

somert@marjinal.com.tr

**AloTech hakkında**

2012 yılında kurulan AloTech, müşterilerine çağrı merkezi hizmeti sunmak isteyen işletmelere tüm çağrı merkezi fonksiyonlarını internet üzerinden “hizmet” olarak sunmayı hedefleyen bir teknoloji şirketidir. Geleneksel teknolojilerin aksine donanım, yazılım, sunucu gibi yatırım maliyetleri ve bakım, onarım, lisanslama ve upgrade gibi işletme gereksinimleri olmayan bulut hizmetleriyle çağrı merkezlerine esneklik, maliyet avantajı, yönetim ve kullanım kolaylığı kazandırmayı hedefleyen AloTech, bu yaklaşımıyla bulut teknolojilerinin Türkiye’deki öncüleri arasında yer almaktadır. Mevcut çözümleri Bulut Santral (Cloud PBX), Bulut Çağrı Merkezi (Cloud Contact Center) ve Kanal Çağrı Yönetimi hizmetlerinden oluşan AloTech, tüm hizmet portföyünü kullandığın kadar öde (pay as you go) modeliyle ücretlendirmekte, böylelikle müşterilerine “gerçek anlamda” katma değer sağlayan bir iş ortağı olmayı amaçlamaktadır. [www.alo-tech.com](http://www.alo-tech.com/)