

Проблемы которые решаются автоматизацией:

1. Клиент оставил заявку, но потом не берет трубку
2. Клиент оставил заявку, согласовал условия, но сливается в последний момент
3. Есть заявки в нерабочее время или в выходные дни
4. Есть большое количество заявок с низким чеком, на обработку которых не хватает ресурсов
5. В вашей нише важна скорость обработки клиента

Возможные функции для интеграции:

1. Интеграция мессенджеров
2. Каскадная рассылка
3. Шаблоны сообщений
4. Авто сообщения (туннель)
5. Чат-бот
6. Конструктор договоров

Сценарии использования:

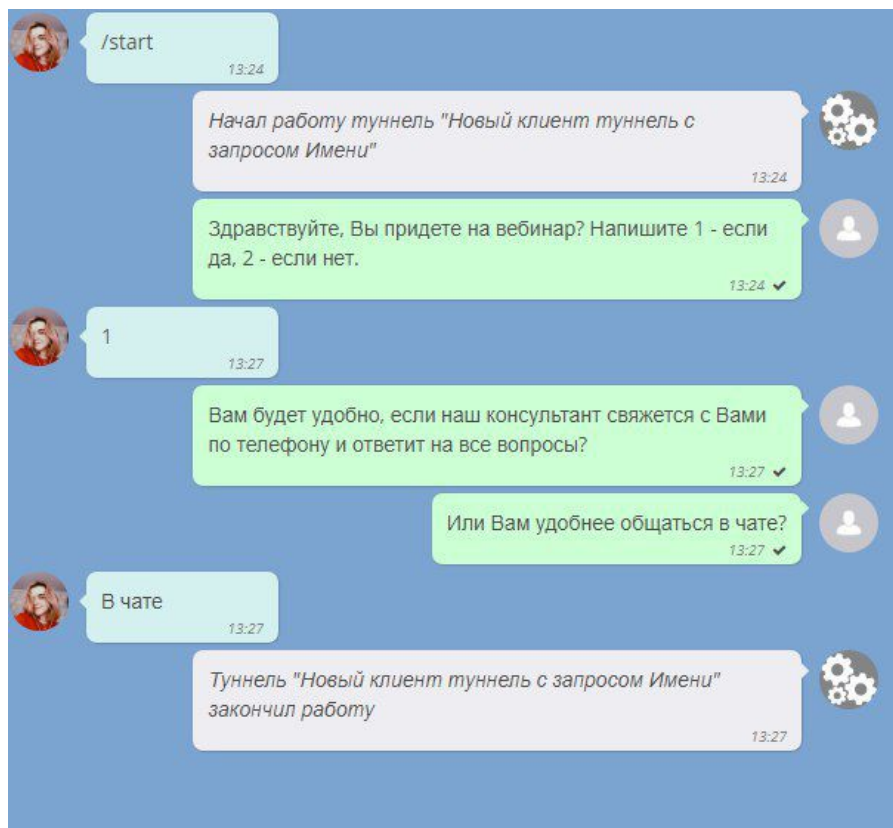
Сценарий №1:

- Клиент оставляет заявку на консультацию на сайте.
- Ему высылается текстовое сообщение о том, что скоро с ним свяжется менеджер (чтобы он был готов принять звонок)
 - Тут же можно предложить совершить какое-то нужное нам действие, чтобы снять нагрузку с менеджера. Например, сообщить о себе какие-то доп. сведения, перейти к оплате, заполнению договора и т.д.
- Чтобы он прочитал сообщение максимально быстро, мы отправляем его каскадной рассылкой. Например:
 - Сначала отправляем сообщение в ВК, ждем подтверждения что он его прочитал в первые 2 минуты, если нет, то отправляем сообщение в Whatsapp/Viber, также ждем 2 минуты и затем уже отправляем СМС, как крайний вариант
 - При этом пользователю не нужно быть подписанным на ваши соц. Сети - все сообщения отправляются ему принудительно первыми.

✓	sms	+79604666199	SigmaSMS Место на вебинар в 15:00 забронировано! Ссылка > h...	<>	1 1	13:07:12 02.10.2018	13:07:12 02.10.2018
✗	viber	+79604666199	X-City Вы успешно зарегистрированы на вебинар «Как получи...	<>		13:06:57 02.10.2018	13:06:57 02.10.2018
✗	vk	+79604666199	callcentre_socall Вы успешно зарегистрированы на вебинар «Как получи...	<>		13:06:50 02.10.2018	13:06:50 02.10.2018

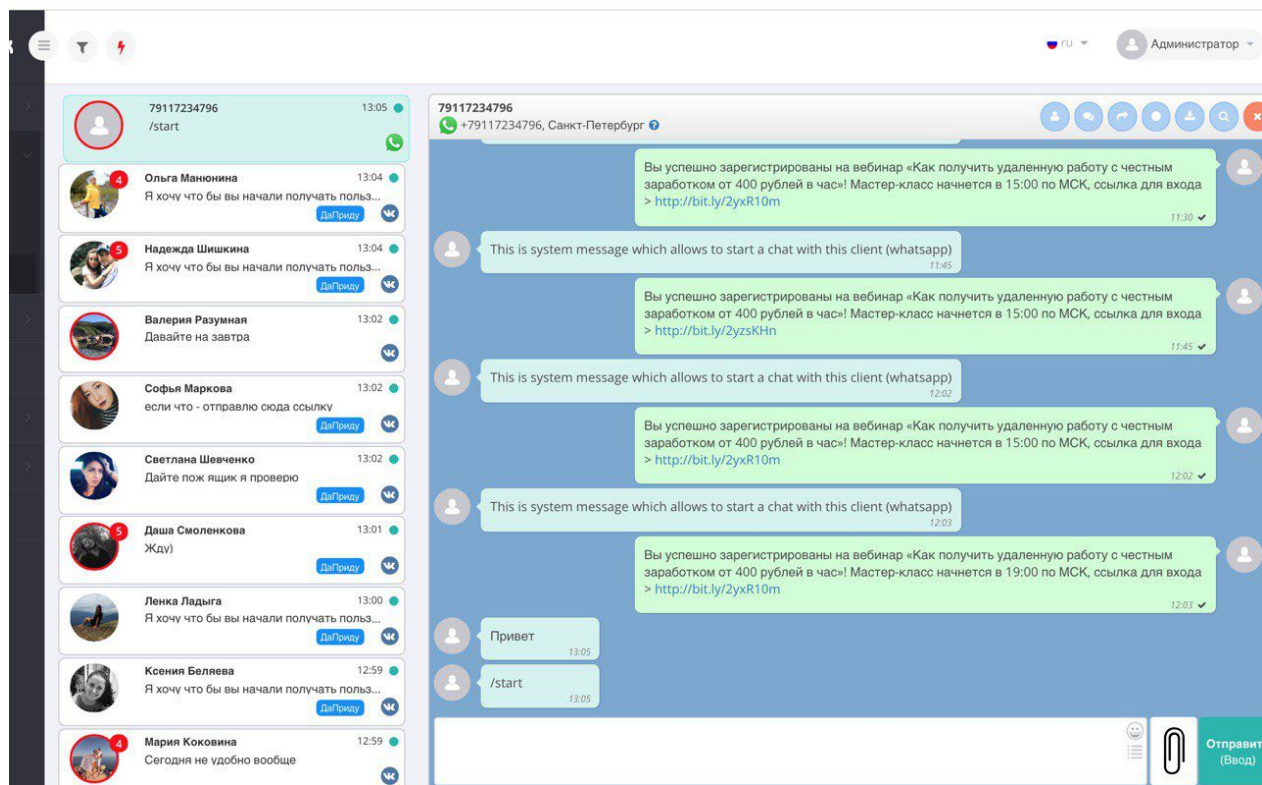
Пример каскадной переотправки сообщений VK -> Viber -> SMS

- Если нам удалось отправить сообщение в любой мессенджер и клиент ответил на него, то запускается авто-туннель, который начинается общаться с клиентом и автоматически опрашивать его и закрывать его боли



Пример автоматического общения с пользователем ВК в туннеле

- Здесь мы можем отыгрывать различные сценарии на все случаи:
 - Когда клиент готов купить
 - Когда клиент сомневается
 - Когда клиент отказался от покупки
- На любом этапе к диалогу может присоединиться живой оператор (менеджер) и отработать заявку. Общение происходит в одном окне в любыми пользователи, при этом пользователь общается в удобном для всего месенджере.



- В случае отказа клиента или неуверенности в принятии решения - вы его не теряете. Он остается в тоннеле, где с ним можно работать и подогреть его бесконечное кол-во времени и в конце-концов сконвертировать в продажу.

Сценарий №2:

- Лиды приходят из разных источников, в т.ч. соц. сетей и мессенджеров
- Мы интегрируем все заявки в одну систему CRM
- Менеджерам не нужно ставить себе все мессенджеры, достаточно зайти в CRM систему и начать общаться с клиентом из общего чата системы
- Для менеджера удобство, а для руководителя - полная прозрачность всех переписок.
- Для упрощения работы, менеджер может выбирать авто-ответы (шаблоны сообщений), чтобы оперативно отвечать на типовые вопросы.
- В нерабочее время система общается с клиентом автоматически без участия менеджера и закрывает базовые потребности:
 - Узнать наличие того или иного товара
 - Узнать стоимость услуги/товара
 - Выставить счет на оплату
 - Оставить заявку на обратный звонок
 - Оплатить услугу