

WAVVE CHATBOTS

Apresentação Comercial



Visão

Simplificar que o processo de aquisição e comunicação entre clientes e empresas possa ser feito de forma simples, rápida e automática.

Missão

Possibilitar que toda empresa que tenha o seu WhatsApp como principal canal de comunicação, atenda no piloto automático otimizando o tempo de seus respectivos clientes e possibilitando que o time de atendimento possa ter mais foco em tarefas complexas. Como o tempo é escasso, ele deve ser utilizado no que realmente importa.

Wavve Chatbots

Empresa constituída em 2018, com o objetivo de assessorar as empresas clientes na sua jornada fornecendo ferramentas e soluções tecnológicas importantes para garantir o sucesso do seu negócio .





Por que automatizar o whatsapp?

Aplicativos de mensagens revolucionaram a comunicação entre as pessoas e, agora, estão revolucionando o relacionamento entre marcas e clientes.

Hoje, consumidores procuram uma experiência de atendimento que resolva sua solicitações de uma forma rápida e personalizada.

Com a Wavve , sua empresa não terá apenas um atendimento automatizado, mas sim, soluções completas que garantem o sucesso com seus clientes.



2021

95%

Dos brasileiros utilizam o whatsapp todos os dias

Venda + e
atenda melhor com



CONHECENDO O SISTEMA

JORNADA DO CLIENTE





Qualificação de Leads

06

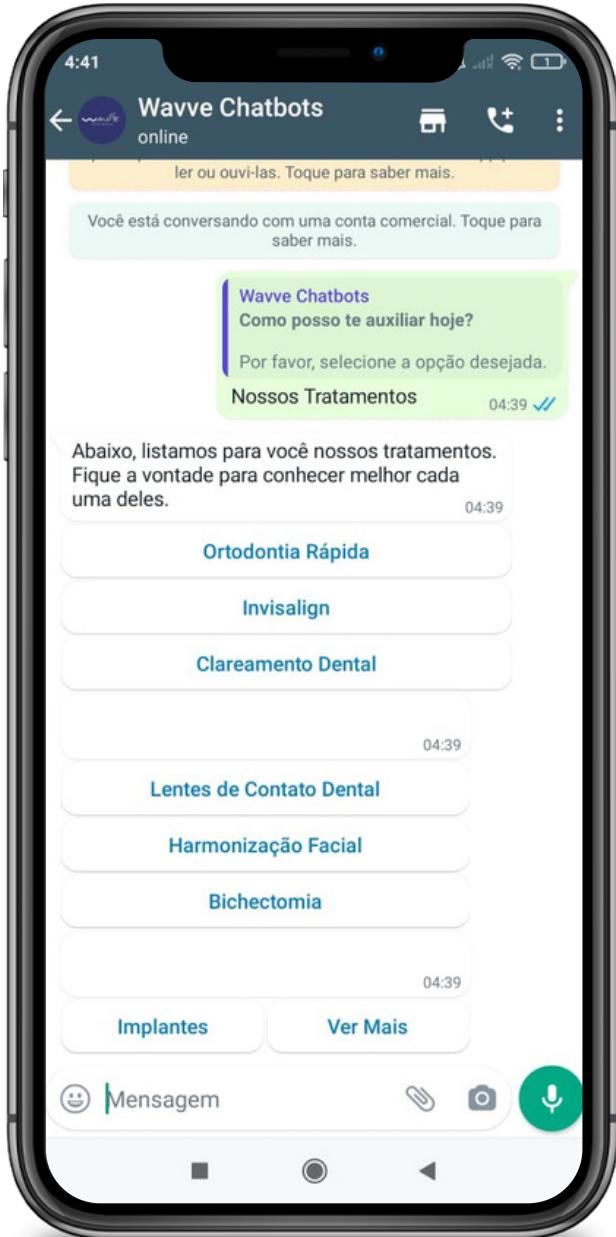


Qualificação de Leads

Qualificar os leads possibilita segmentar os prospects que efetivamente têm probabilidade real de adquirir os serviços prestados , diferenciando-os do restante de leads da sua base. O motivo é simples: quando você consegue identificar quais leads representam as melhores oportunidades de negócio, promove um processo comercial cada vez mais eficiente.



Menus de Apresentação



Menus de Apresentação

O menu de apresentação permite recepcionar o cliente com todos os serviços que sua empresa pode oferecer. Além disso, ele pode navegar pelo menu e escolher a opção que melhor se encaixa com sua necessidade. Realizar seu agendamento, conhecer o ambiente, os profissionais , tirar dúvidas no FAQ, e acessar o assunto de seu interesse.



Agendamentos

10



Agendamento

O agendamento on-line dá a possibilidade do cliente visualizar a agenda completa e os horários disponíveis em cada dia para fazer sua avaliação. Isso confere ao cliente maior liberdade no momento da marcação e viabilidade de Remarcação e Cancelamento. Assim como, os lembretes 24hs antes da programação agendada.



Feedbacks



Feedback

Conseguir feedback dos clientes é algo importante para a solução de deficiências na comunicação e nos serviços ou produtos ofertados pela empresa. Além disso, esse contato gera informações valiosas para o estabelecimento de estratégias e objetivos organizacionais mais alinhados às necessidades dos consumidores.



Conteúdo Suporte



Conteúdo Suporte

O relacionamento com o cliente é um conceito que representa a conexão desenvolvida entre uma empresa e a sua persona. É uma estratégia que engloba todo o ciclo de vendas e que tem como objetivo encantar e fidelizar clientes. Ao enviar conteúdos relacionados ao seu produto, a empresa alimenta a conexão com o cliente, gera importância específica em cada caso e estabelece uma política de valor como diferencial.



Quiz Atrativo



Quiz Interativo

O Quiz interativo é um formato de conteúdo interativo que envolve o cliente, ajudando-o de algum modo e, indiretamente, mostrando produtos ou serviços. Além de entreter o cliente , metrifica o conhecimento de seu público e entrega informações de qualidade.



Marketing de Indicação



Marketing de Indicação

É a ciência de gerar novas vendas utilizando apenas os seus clientes atuais. **Clientes satisfeitos tendem a indicar** uma boa experiência para seus amigos naturalmente.



Disparos em Massa



Disparo em Massa

Disparo em massa é o tipo de mensagem automática, enviadas em grande quantidade, podendo ser personalizado e segmentado, que irá ajudá-lo a construir a imagem de seu produto ou serviço. **É também uma maneira eficaz de promover seus negócios**, além de permanecer conectado com seus clientes atuais e **também potenciais clientes**.

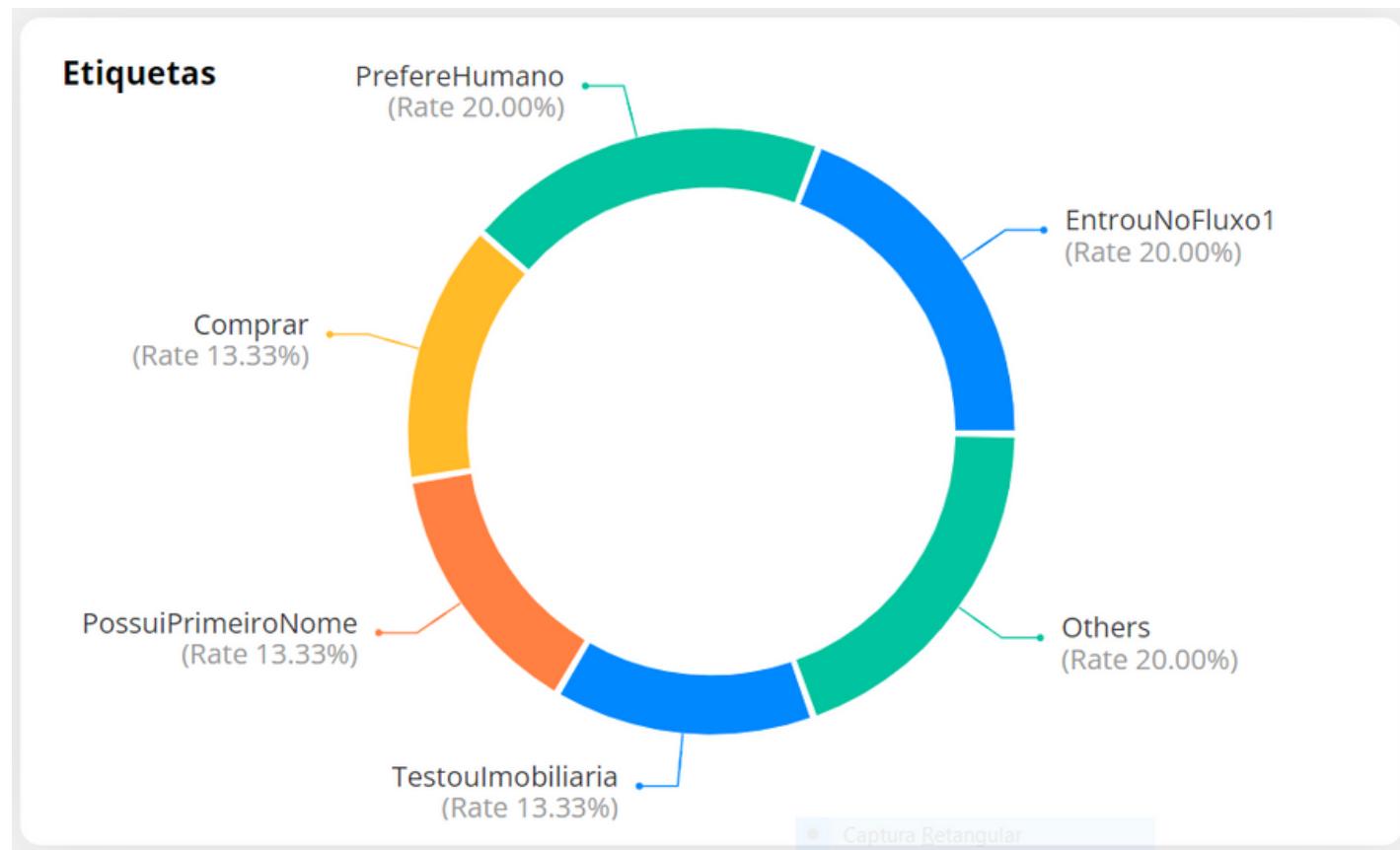
É importante ressaltar que a Wavve segue as políticas da **LGPD**, sendo assim, o banco de dados para disparo deve ser do próprio cliente.



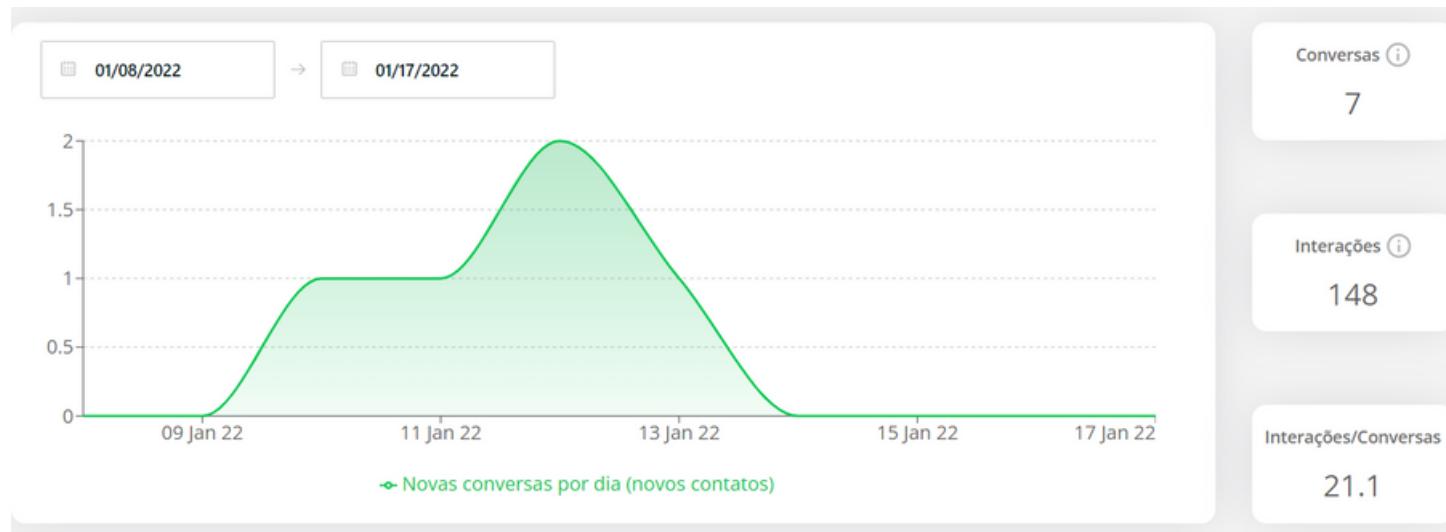
Relatórios Mensais

Relatórios Mensais

Compilamos todas as informações previamente assimiladas como importantes de se obter para fim de melhor uso ou análise e entregamos mensalmente. Exemplos:



Relatórios Mensais



Exemplos:

- Números de Atendimentos
- Números de Solicitações Específicas
- Avaliações de Feedbacks
- Número de Indicações

 (31) 9 9889-6620
 contato@wavve.app.br

CNPJ 32.051.577/0001-19

