

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 clínica que tenha o seu WhatsApp como principal canal de comunicação, seja ligada 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 .



INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

A grande vantagem das IAs é fazer uma tarefa em escala maior e liberar humanos para resolver problemas mais complexos.





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 personalizada.



2021

95%

Dos brasileiros utilizam o whatsapp todos os dias

Venda + e
atenda melhor com



O Que Nossa Chatbot Faz?

Automatização

Fluxo de conversa automatizado para suprir qualquer demanda.



Imagens

Apresente imagens de seus produtos ou serviços de forma automática.



Videos

Envie vídeos corporativos , educativos , comemorativos e apresentações.



Arquivos

Envie documentos , 2º via de boletos , catálogos e o que você precisar.



Botões

Tudo em um click! Botões de auto resposta para otimizar ainda mais a experiência de seus clientes.



Links

Encaminhe seus links para direcionar seu público para destinos solicitados.



05



CONHECENDO O SISTEMA

JORNADA DO CLIENTE

1

QUALIFICAÇÃO
DE LEADS

2

AGENDAMENTO

3

FEEDBACK

4

CONTEÚDO

5

INDICAÇÃO



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.

09

Menu de Apresentação





Apresentação

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

Qualificação de Leads





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.

Agendamento





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 via SMS e e-mail 24hs antes da programação agendada.

Feedback





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



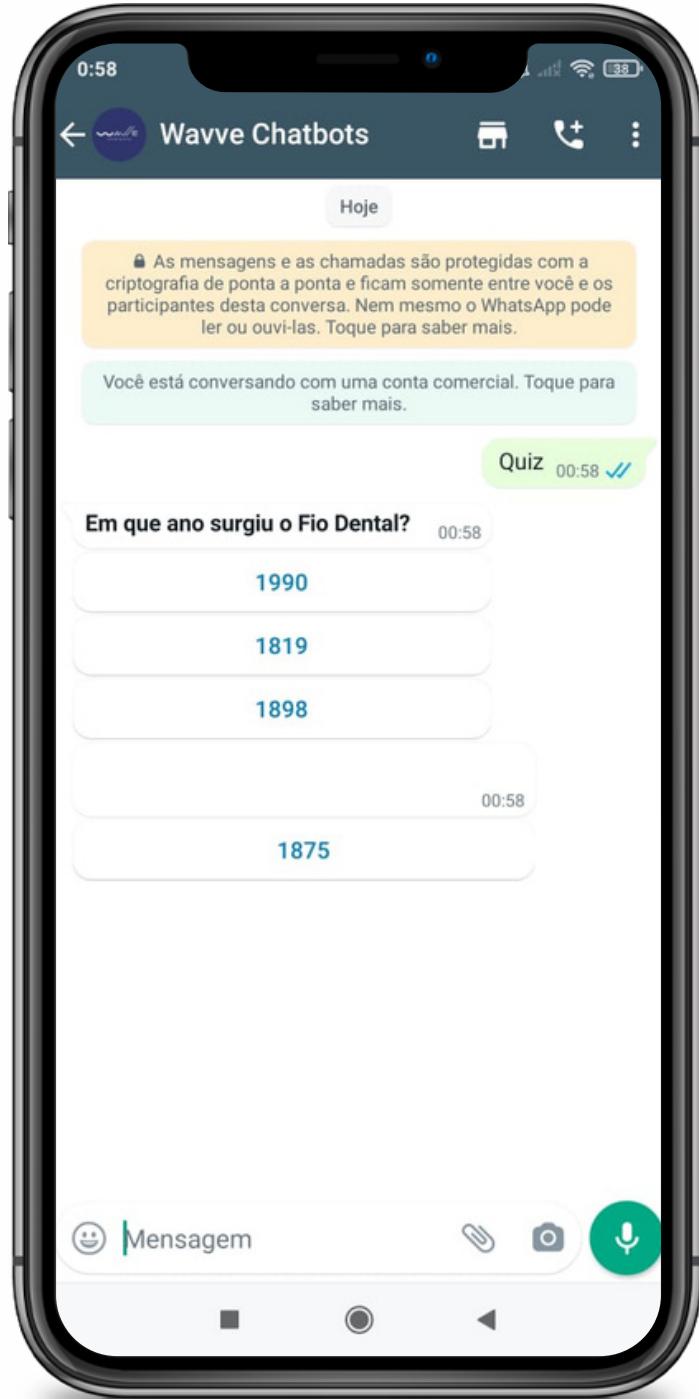


Conteúdo Suporte

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.

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:

- Número de Agendamentos
- Número de Pedidos
- Número de Novos Clientes
- Recolhimento de Feedbacks
- Quantidade de Indicações

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

CNPJ 32.051.577/0001-19

