**Чат Бот по поиску недвижимости в Берлине**

"Помощь в поиске квартиры для аренды, покупки-продажи недвижимости"

Как работает Бот:

- постоянно анализирует новые объявления на всех крупнейших площадках: Airbnb, Mr.LODGE, ImobbiluenScout24.de, Berlin24.ru, Kleinanzeigen(Ebay) и т.д.;

- отфильтровывает дубликаты;

- просматривает фотографии и умеет отфильтровывать квартиры с старым ремонтом;

- как только появится подходящий вариант, Бот сразу же его пришлёт, а дальше дело за пользователем приложения (Бота).

Поиск недвижимости по локации:

- системы фильтров для настройки параметров поиска пользовательских данных;

- формирование карточки объекта для отображения в чат-боте в удобном формате;

- разработка механизма поиска объектов по расстоянию по локации пользователя;

- личный кабинет для владельцев сайтов-доноров для настройки фида.

Недвижимость

Рынок недвижимости — самая дорогая ниша в плане стоимости лидов. Цена за одного лида — потенциального клиента — может достигать до \_\_\_\_\_\_\_, а то и \_\_\_\_\_\_\_\_ в зависимости от класса недвижимости. Чат-бот может снизить стоимость лида как минимум в 2 раза и привести менеджеру уже «горячих» и отквалифицированных клиентов.

Например, чат-бот для агентства недвижимости:

Квалифицирует потенциальных клиентов. Выяснит, каким бюджетом располагает покупатель, нужна ему ипотека или нет, на какую площадь помещения он рассчитывает, отфильтрует потребности в количестве комнат, этажей, типу дома и т.д.;

Согласитесь, если менеджер будет выяснять все эти вопросы, это может занять как минимум несколько часов, а то и сутки. Клиент не хочет столько ждать, он остывает и уходит к конкурентам. Здесь выиграет тот, кто быстрее узнает потребности клиента и «обработает» его;

Отправит PDF-файл с планировкой помещения, документы, фотографии или презентацию жилого комплекса;

Выяснит, что пользователя останавливает при покупке недвижимости: недостаточно бюджета, не понравился район или срок сдачи дома. Чат-бот предложит альтернативный вариант;

Расскажет клиенту про действующие акции или выгодные финансовые условия.

Чат-бот хорош тем, что сегментирует и квалифицирует потенциальных покупателей, выясняет его потребности и возможности. А когда пользователь уже готов к покупке или хочет поговорить с менеджером, у него есть возможность позвать его в любой момент.

Что такое чат-боты и зачем они нужны бизнесу. Ключевая цель внедрения чат-ботов — автоматизация рутинных бизнес-процессов. Они призваны сэкономить ресурсы компании в таких задачах, где необходимо общение с клиентом. Программы-помощники выполняют стандартные операции быстрее и точнее, чем люди. Какие еще преимущества есть у чат-ботов?

**Простота создания и использования**

Для написания чат-бота не обязательно уметь программировать — достаточно воспользоваться визуальным конструктором. В использовании интеллектуальные помощники также просты: если вы настроите бота и пропишите все возможные сценарии диалогов единожды, нужно будет только совершенствовать их с течением времени.

**Круглосуточная поддержка**

Онлайн-боту ответит вопрос в любое время дня и ночи, в отличие менеджеров, работающих не круглосуточно.

**Экономия средств**

Организация регулярной работы службы поддержки — довольно дорогостоящее вложение, особенно для малого и среднего бизнеса. Чат-боты являются единоразовой инвестицией и помогают увеличить эффективность работы колл-центра (передавая только сложные запросы менеджерам) или заменить его.

**Удобство**

Согласно данным Google, 65% пользователей предпочтут решить вопрос письменно, а не в ходе звонка. Особенно миллениалы — в таких случаях они скорее напишут в чат, а не позвонят сотруднику службы поддержки для получения ответов на общие вопросы.

**Скорость и многозадачность**

Сотрудник службы поддержки, как правило, работает с каждым входящим запросом по очереди. В то время как чат-бот обрабатывает параллельно неограниченное число запросов, не теряя при этом в качестве обслуживания.

**Персонализация общения**

В диалогах чат-боты могут подстраиваться под каждого конкретного клиента. Простые чат-боты способны обращаться к клиенту по имени. А «умные» даже персонализировать услуги — например, предлагать наиболее удовлетворяющий вашим запросам товар, опираясь на опыт прошлых взаимодействий.

**Поддержка разных каналов**

Добавить чат-бота можно в популярные мессенджеры, на сайт компании или в приложение. Важно задействовать максимальное количество каналов, чтобы охватить и привлечь больше клиентов.

Какие бизнес-процессы можно автоматизироватьЧат-бот способен автоматизировать

следующие процессы:

Сбор и решение типовых обращений в службу поддержки;

Оформление и обработка заказов, информирование об изменениях статуса;

Массовые информационные рассылки по клиентской базе;

Онлайн-запись на прием;

Получение клиентской обратной связи;

Оплату прямо в чате и т.д.

**Простые чат-боты**. Они работают по сценарию, в котором на определенные фразы клиента следует конкретное действие. Ответ пользователю формируется на основе ключевых слов запроса. Если ваш запрос сформулирован иначе, чем в сценарии бота, то бот не сможет вам помочь. Избежать таких ситуаций можно, если использовать в сценарии подсказки и промежуточные уточняющие вопросы. Как правило, взаимодействовать с простыми ботами пользователь может только с помощью кнопок.

Несмотря на скромный функционал простых чат-ботов, они эффективны для задач, которые не требуют человеческого участия. Например, если четко прописан скрипт диалогов, и менеджеры общаются строго по нему. В этом случае процесс легко автоматизировать, заменив живого консультанта на виртуального помощника.