**Co robi operator?**

Pracą operatora jest odpowiadanie na wiadomości, które zostały wysłane przez klientów naszej platformy. Masz wiele celi, które będą dotyczyć wysyłania wiadomości. Jako operator, będziesz chcieć odpowiedzieć na tak dużo pytań jak to tylko możliwe. Będzie Ci też zależało, aby klienci pisali do Ciebie. To jest ważne dla każdego operatora, wliczając w to Ciebie.

**Lepsza jakość, więcej pieniędzy!**

Kiedy będziesz prowadzić jakościową rozmowę z klientem, nasz system zadba, aby wiadomości od klienta wracały do Ciebie. Pozwoli Ci to na szybsza pracę i odpowiadanie na więcej pytań, ponieważ nie będzie potrzeby zapoznawania się poprzednimi wiadomościami. Pozwoli Ci to na zwiększenie Twoich zarobków, przy zachowaniu dobrej jakości rozmów!

**Jak mogę poprawić jakość moich wiadomości.?**

Kiedy otrzymasz wiadomość od klienta, musi Ci przyświecać jeden cel. Spraw, aby klient do Ciebie napisał. Upewnij się, że ma do tego dobre powody. Poniżej znajdziesz wskazówki, które pozwolą Ci uzyskać dużą ilość odpowiedzi.

1. Wyraź zainteresowanie i używaj informacji zawartych w logbook. Klient powinien czuć, że chce z Tobą rozmawiać. Zadawaj pytania, używaj logonu.

Nie zadawaj pytań, na które klient już odpowiedział. Sprawi to, że klient będzie myślał, że rozmawiasz z tak wielką ilością mężczyzn, że nie wiesz, co z nimi piszesz. Wypełniaj logbook i używa j go.

Na przykład: Klient powiedział Ci, że mieszka w XXX

Dobre pytanie: Co pokazałbyś mi w XXX?

Złe pytanie: Gdzie mieszkasz?? (To może się zdarzyć, jeżeli logbook jest źle wypełniony)

Klient napisał, że lubi Sado Maso

Dobre pytanie: Jesteś dominujący czy uległy??

Złe pytanie: Jaki rodzaj seksu lubisz??

Klient wrzucił zdjęcie umięśnionego ciała.

Dobre pytanie: Wow! Jak długo ćwiczyłeś, aby zrobić TAKIE ciało? Masz może więcej fotek?

Złe pytanie: Co myślisz o moich zdjęciach?

1. Czytaj logbook!

Często, kiedy wpada Ci konwersacja, ona już trwa od chwili. Z tego powodu to ważne, aby dokładnie zapoznać się z logbookiem. Mogą tam znajdować się informacje, o których pisał klient i które będą Ci potrzebne w spokojnym prowadzeniu rozmowy. Klient nie lubi, gdy będziesz go pytać 2 razy o to samo.

1. Zadawaj unikalne pytania, nie normalne.

Jeżeli klient napisał, że szuka seksu, to już wiesz, o czym będziesz z nim rozmawiać. On nie chce rozmowy o hobby, czy o tym jak spędził czas w pracy. Zadawaj pytania, które będą pasować do tematu, na przykład:

Dobre pytanie: Jakbym stanęła teraz w Twoich drzwiach, co byś ze mną zrobił?

Złe pytanie: Jakie masz hobby? Co dziś jadłeś? Jak minął Ci dzień w pracy?

1. Wiadomości muszą być personalne

Jeżeli klient ma login Piotr1980, nie pytaj jak ma na imię, nazywaj go Piotr.

Dobre pytanie: Hej Piotrek, jak spałeś?

Złe pytanie: Jak masz na imię?

1. Używanie czułych słówek zostaw na później.

Czułe słówka sprawią, że klient poczuje się doceniony I będzie zadowolony z rozmowy. Nie możesz jednak używać ich za szybko, aby klient nie czuł się dziwnie. Nikt nie używa określeń typu Kochanie, czy Misiaczku na początku rozmowy. Pierwszą część rozmowy, możesz zacząć od pytań o jakieś podstawowe rzeczy, jak imię..

1. Używaj wysłanych zdjęć I wysyłaj Twoje zdjęcia.

Na naszej stronie klienci mogą wysyłać I odbierać zdjęcia. Gdy dostaniesz takie od klienta, pojawi się ikona, która umożliwi Ci zobaczenie obrazu.

Klient będzie zadowolony z obrazu, który Ci wysłał, w innym wypadku nie dotarłoby to do ciebie. Pamiętaj, aby dać mu komplement, czy inną pozytywną reakcję! Jako operator będziesz widzieć, czy dany profil posiada dodatkowe zdjęcia do wysłania. Jeżeli tak, to nie obawiaj się użycia ich. Pamiętaj jednak, że nie każdy z profile posiada takie zdjęcie. Nie używaj ich jednak w losowych momentach, dokładnie się zastanów, kiedy jest dobry moment, aby wysłać zdjęcie klientowi.

Dobry moment: Klient prosi o zdjęcie, lub zakłada na starcie rozmowy, że profil jest fałszywy.

1. Dokładnie odpowiadaj na pytania.

Kiedy klient pisze do Ciebie długa wiadomość, oczekuje, że odpowiedź będzie wyczerpująca. Najważniejsze jest, aby zawartość Twojej wiadomości (treść, ewentualne zdjęcia), była odpowiednia. Odpowiedz na jego pytania, spraw, aby był w centrum uwagi. Większość klientów szuka uwagi, którą tutaj otrzymują. Jeżeli nie będzie miał takiego poczucia, to zdenerwuje się i przestanie z Tobą rozmawiać. Pamiętaj, że zadowolony klient, to oddany klient.

1. Wczuj się w role, jesteś aktorem!

Jako operator, będziesz grać swoją cyfrową rolę. Dobry aktor łatwo zmienia postacie, którymi tutaj będą profile. Pamiętaj, że 50 letnia kobieta, będzie używać innego języka, niż 19 latka.