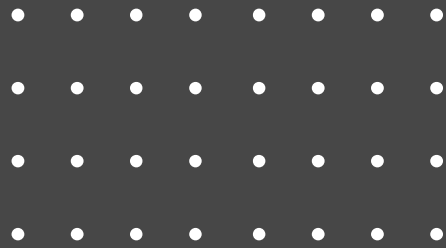
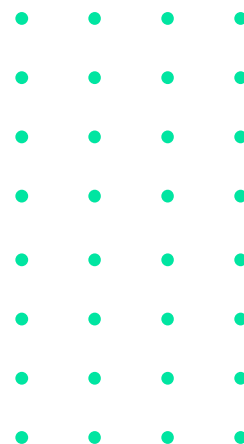
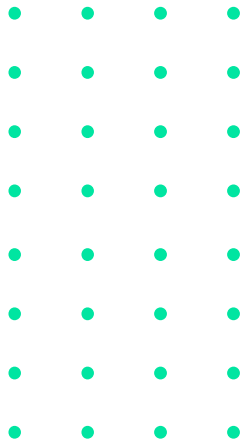




★ atrainando e conquistando ★

clientes





Fonte: Folha de S. Paulo

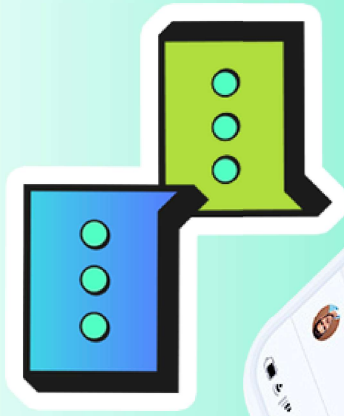


Aumentando suas vendas com a ferramenta de automação para WhatsApp



Conheça nosso produto





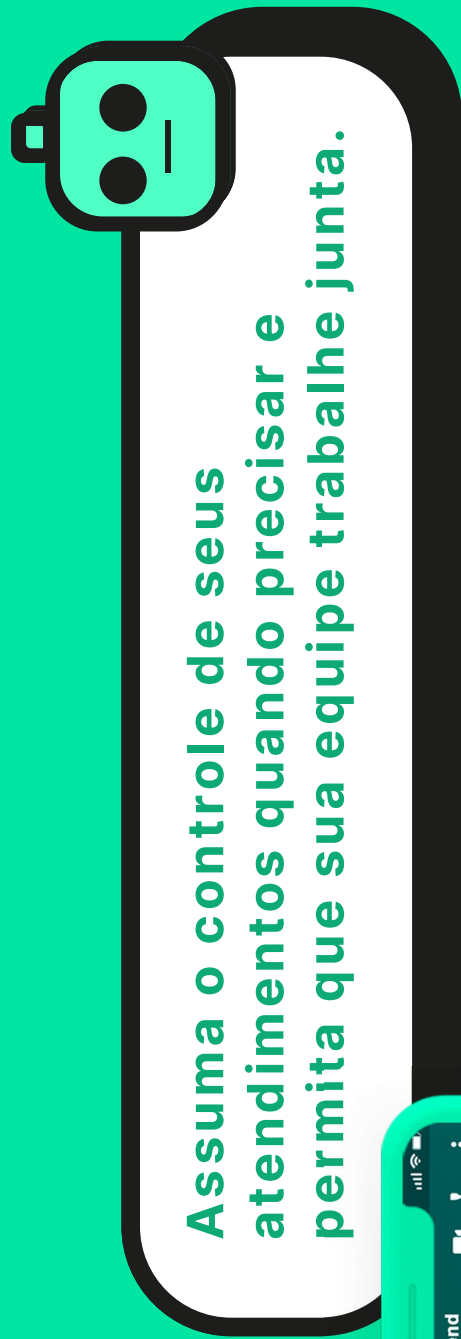
Com o ZapFácil você organiza e automatiza seus atendimentos no WhatsApp

- ★ Tenha vários atendentes conectados ao mesmo WhatsApp
- ★ Distribua seus atendimentos por departamento
- ★ Gerencie em tempo real as conversas da sua equipe
- ★ Crie mensagens automáticas para seus atendimentos
- ★ Atendimento 24 horas
- ★ Crie um chatbot e esteja sempre disponível para responder as dúvidas mais comuns dos seus clientes através do autoatendimento.
- ★ Direcione as mensagens para seus departamentos de acordo com o tipo de informação que o cliente precisa



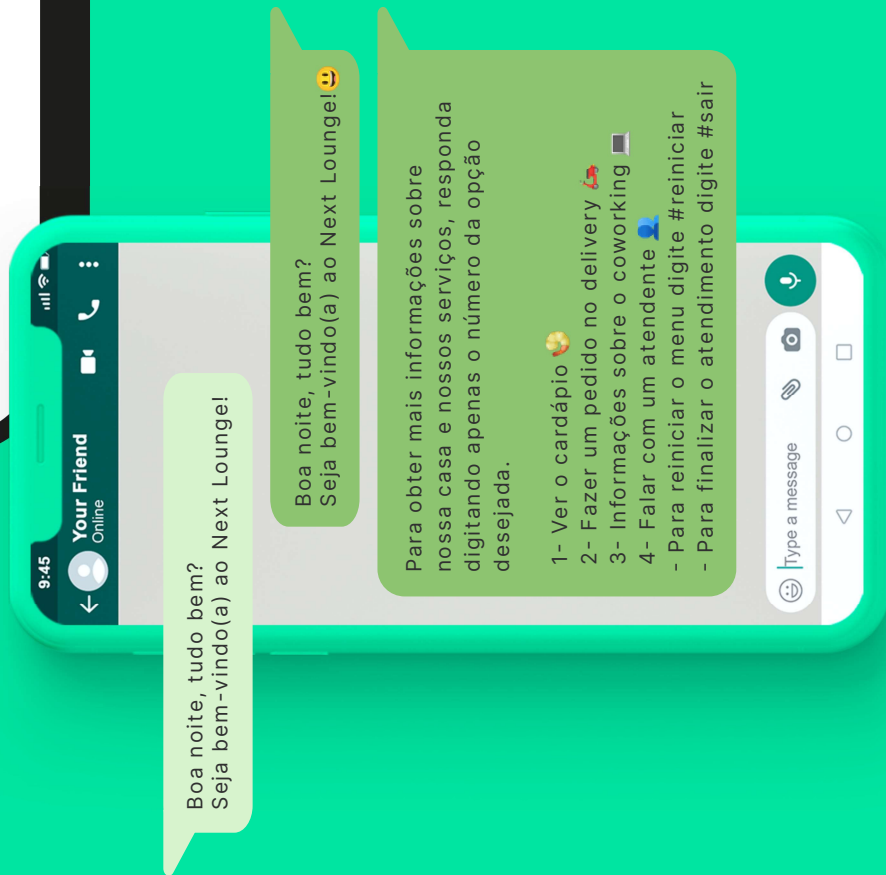
Um número

★ vários atendentes



Como construir um menu eficaz para negócios locais

Hoje já é possível agendar pelo chat bot, diversos serviços oferecidos pelo setor da sua empresa, em um restaurante, por exemplo, você pode automatizar a reserva de mesas com antecedência, a disponibilização do cardápio de forma automática, solicitação de pedidos através do delivery, antes mesmo do cliente solicitar um atendimento humano.

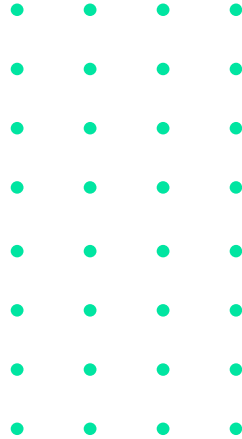
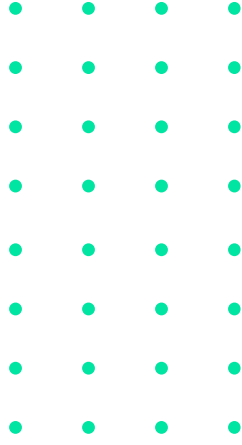
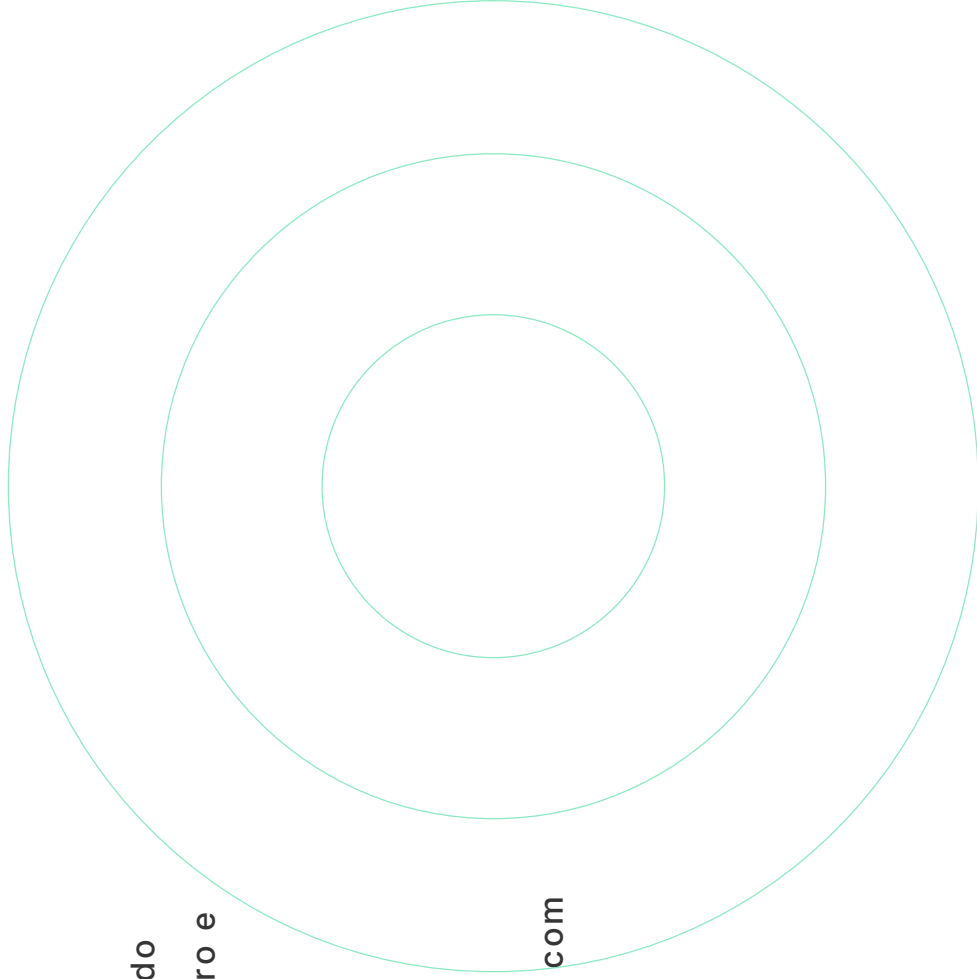


Tempo Médio de Atendimento

O Tempo Médio de Atendimento é um dos principais indicadores de qualidade de serviço. Aqui, indica-se a quantidade de tempo gasto para resolver uma questão do usuário. Isso inclui transferências de um setor para outro e tempo de espera na linha por parte do cliente.

Envios em Massa

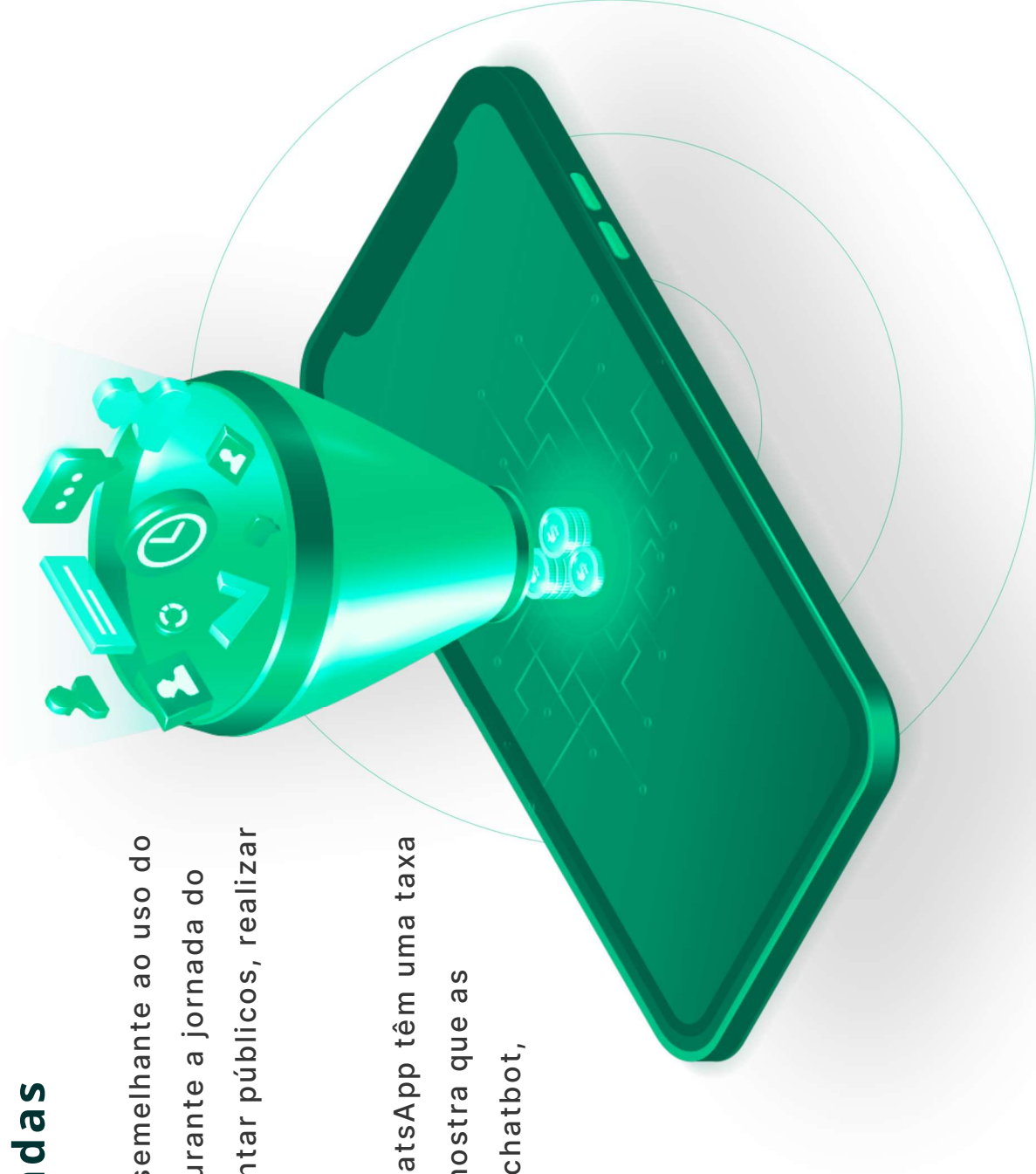
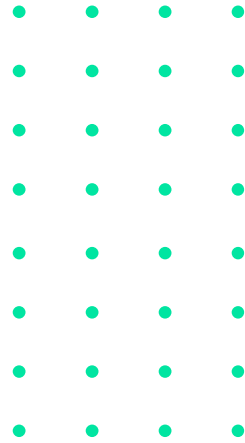
É uma forma da empresa se comunicar com seu público com altas taxas de abertura, engajamento e custo baixo.

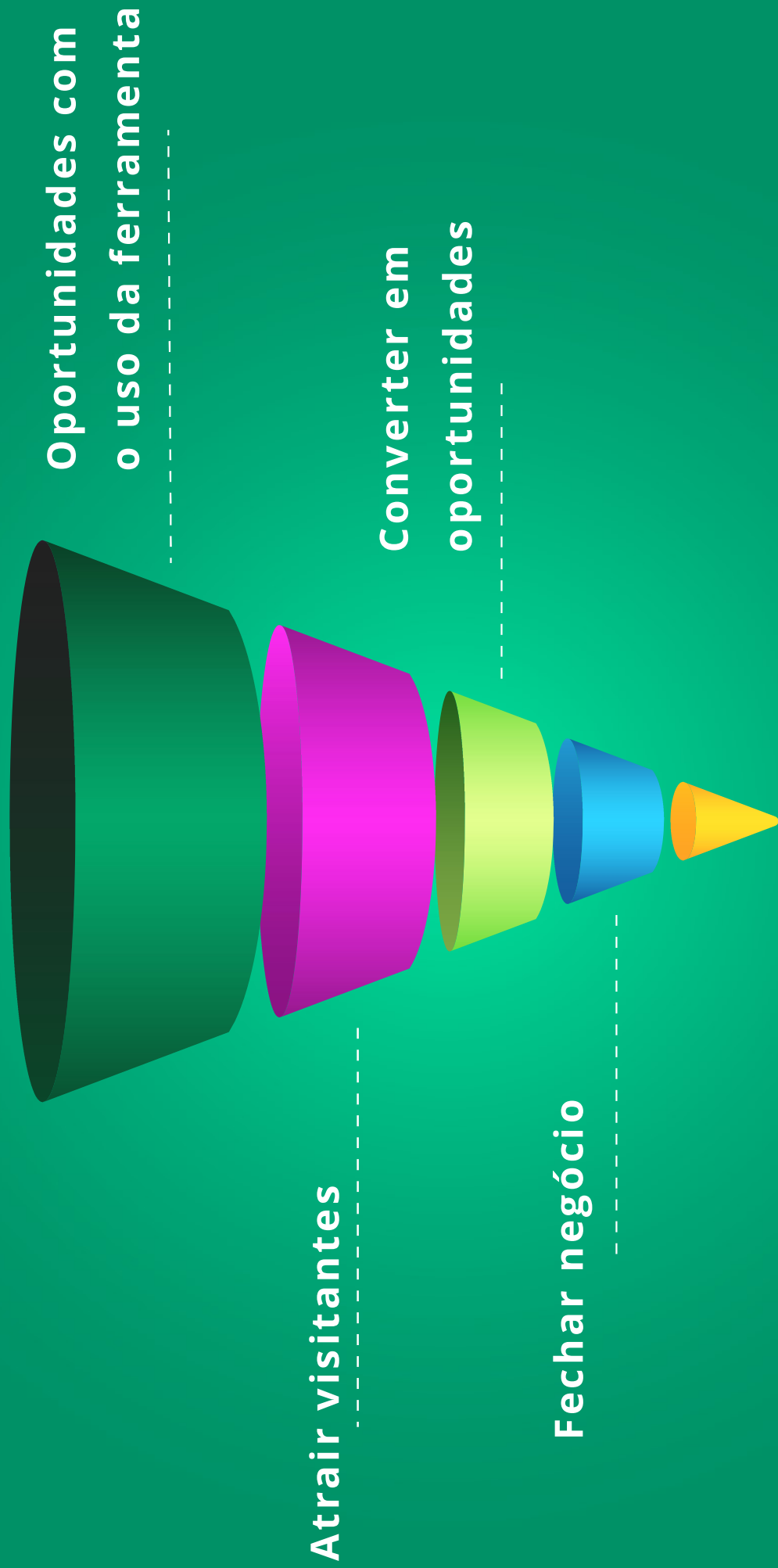


Funil e Conversão de Vendas

O uso do chatbot no funil de vendas é semelhante ao uso do e-mail marketing para guiar contatos durante a jornada do cliente. Com os bots, é possível segmentar públicos, realizar a nutrição de leads e vender produtos.

A vantagem é que as mensagens no WhatsApp têm uma taxa de abertura que alcança os 98%. Isso mostra que as mensagens que sua empresa envia por chatbot, provavelmente, serão lidas







Chatbots fornecem serviço imediato ao cliente, podendo ser suporte, atendimento ou venda;

Chatbots oferecem uma melhor experiência ao usuário;

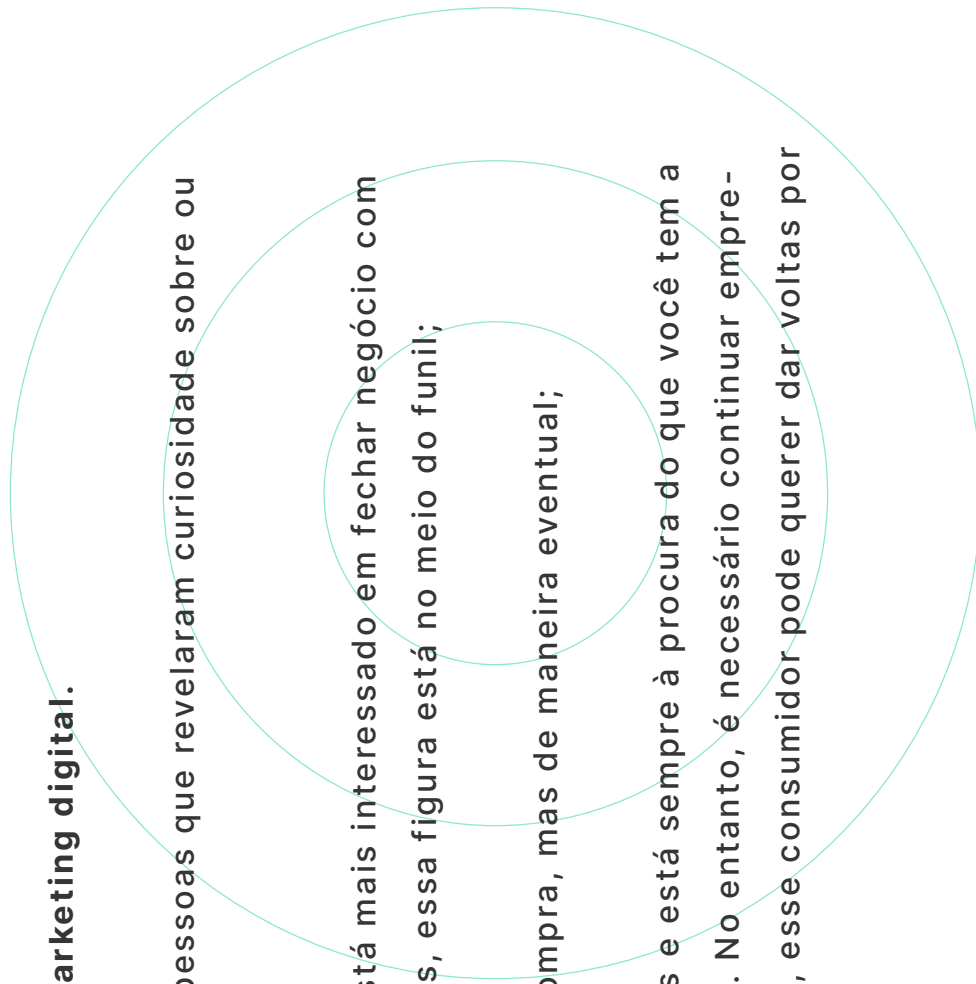
Podem contribuir para o engajamento em campanhas de marketing digital.

Leads: normalmente estão no topo do funil e representam pessoas que revelaram curiosidade sobre ou deram alguma atenção para seus produtos e serviços;

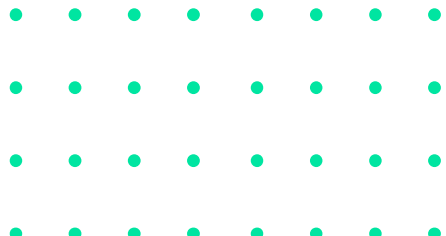
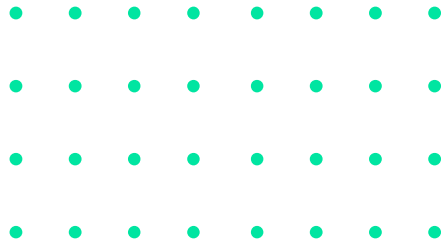
Prospect: indivíduo que um dia já foi um lead, mas agora está mais interessado em fechar negócio com você, além de ter condições para isso. Na maioria dos casos, essa figura está no meio do funil;

Cliente: consumidor vai até o fundo do funil e fecha uma compra, mas de maneira eventual;

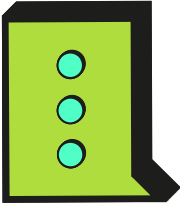
Cliente fiel: ele já completou o ciclo do funil diversas vezes e está sempre à procura do que você tem a oferecer. Nesse caso, ele entra e sai do funil quase sempre. No entanto, é necessário continuar empregando esforços para guiá-lo ao longo do funil. Do contrário, esse consumidor pode querer dar voltas por funis da concorrência!



Satisfação do cliente



Push



Integre seu sistema de pagamento e envie mensagens automáticas no WhatsApp sempre que um boleto for gerado, ou um carrinho abandonado, por exemplo. Nunca mais perca uma venda!

