

ДЛЯ ОБЩЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ

1. Приём заявок 24/7

Проблема: бизнес теряет клиентов ночью и в выходные.

Результат: сокращение время ответа с 4-12 часов до 1 минуты.

2. Автоматическая запись клиентов

Проблема: Менеджер не успевает быстро ответить, из-за чего клиент уходит к конкурентам.

Результат: увеличение количества записей на 30%

3. Ответы на частые вопросы (FAQ)

Проблема: сотрудники загружены от однотипных вопросов «сколько стоит?», «как работает?» и другие.

Результат: время ответа сокращается с 5–10 минут до 5–10 секунд.

4. Напоминания о визите, оплате, вебинаре

Проблема: клиенты забывают о записи и не приходят.

Результат: неявки падают до 40%, клиенты меньше забывают.

5. Сбор обратной связи и опросы

Проблема: нет обратной связи от клиентов.

Результат: понимаете, что улучшить, без лишних звонков.



ДЛЯ ПРОДАЖ И ОПЛАТ

6.Квалификация лидов

Проблема: больше количество времени уходит на разбор «холодных» и «нецелевых» заявок.

Результат: менеджеры получают только «горячие» заявки.

7.Приём платежей через СБП или карту

Проблема: Ручная отправка реквизитов и сверка платежей → ошибки, падение конверсии.

Результат: оплата в чате, чек отправляется автоматически.

8.Подбор товаров через каталог

Проблема: Клиент не доверяет рекомендациям, тратит время на диалог с консультантом, но не находит «свой» товар и уходит без покупки.

Результат: клиент выбирает сам, конверсия в покупку растёт на 10–15%.

9.Формирование счетов и договоров

Проблема: занимает много времени и приводит к ошибкам из-за человеческого фактора.

Результат: ошибок меньше, скорость выше. Сокращение время на выставление 500 счетов со 100 часов до 5–10 часов в день.

10.Возврат брошенных корзин

Проблема: потерянные клиенты на последнем этапе воронки.

Выгода: дополнительные продажи без затрат на рекламу.

ДЛЯ ВНУТРЕННИХ ПРОЦЕССОВ

11.Обработка заказов через мессенджер

Проблема: обработка одного заказа в часы пиковой нагрузки — 5–6 часов.

Результат: экономия на ФОТ, сократив время обработки с 5–6 часов до 10–15 минут.

12.Автоматическое создание карточек в CRM

Проблема: ошибки в данных при создании карточек.

Результат: менеджер не вбивает данные вручную - бот сам заносит имя, телефон, запрос.

13.Управление закупками и тендерами

Проблема: временные затраты на ручную обработку.

Результат: агрохолдинг сэкономил до 15 часов работы отдела еженедельно.

14.Внутренние заявки сотрудников (HR, IT, офис)

Проблема: потеря заявок.

Результат: бот принимает заявку, создаёт задачу в Help Desk, уведомляет ответственного.

15.Информирование о статусе заказа или готовности

Проблема: : перегруз звонков в поддержке.

Результат: клиент в курсе, меньше звонков в поддержку.