

AGENT AI DLA SPRZEDAŻY

Lead • kwalifikacja • oferta • CRM • follow-up

Budujemy rozwiązania AI na podstawie wiedzy firmy, z jasno określonym zakresem działania i kontrolą człowieka tam, gdzie jest potrzebna.

+48 535 185 069 | kontakt@aiagencja.com.pl | aiagencja.com.pl

1. NOWY LEAD

Agent może rozpocząć rozmowę z osobą zainteresowaną ofertą i zebrać podstawowe informacje.

2. KWALIFIKACJA

Zadaje ustalone pytania dotyczące potrzeb, zakresu i kolejnego kroku.

3. DOPASOWANIE

Na podstawie reguł oraz zatwierdzonej oferty pomaga wskazać właściwe rozwiązania do rozważenia.

4. WIEDZA O OFERCIE

Korzysta z aktualnych materiałów produktowych i sprzedażowych udostępnionych w bazie.

5. CRM

Zakwalifikowany kontakt może zostać zapisany lub zaktualizowany w procesie sprzedażowym.

6. PODSUMOWANIE DLA HANDLOWCA

Przed rozmową człowiek otrzymuje najważniejsze informacje zebrane przez agenta.

7. TERMIN

Agent może prowadzić klienta do rezerwacji spotkania lub konsultacji.

8. SZKIC KOMUNIKACJI

AI pomaga przygotować kolejną wiadomość zgodną z etapem rozmowy.

9. FOLLOW-UP

Ustalony proces może przypominać o kolejnym kontakcie, jeśli klient nie podjął decyzji.

10. OFERTA

Agent może zebrać dane potrzebne do przygotowania oferty, ale warunki wymagające decyzji pozostają pod kontrolą firmy.

11. CROSS-SELL / UPSELL

Po odpowiednim etapie może wskazać pracownikowi możliwość przedstawienia rozwiązania uzupełniającego.

12. HISTORIA

Rozmowy i działania pozostają powiązane z właściwym leadem.

13. KONTROLA CZŁOWIEKA

Firma ustala granice samodzielności agenta i działania wymagające zatwierdzenia.

14. PROJEKTOR

Budujemy agenta pod konkretny proces, długość sprzedaży i ofertę.

15. EFEKT

Handlowiec otrzymuje lepiej przygotowany lead i może poświęcić więcej czasu na właściwą rozmowę.

AI AGENCJA — KONTAKT

+48 535 185 069 | kontakt@aiagencja.com.pl | aiagencja.com.pl