

come aumentare le vendite e la relazione con i tuoi utenti: I Chatbot

IL CHATBOT È MOLTO PIÙ DI UN SEMPLICE ASSISTENTE: SCOPRI COME PUÒ AIUTARTI AD AUMENTARE LA FIDELIZZAZIONE DEI TUOI CLIENTI E LE VENDITE.

Ti sarà capitato più volte di intrattenere conversazioni con un sistema che ti chiama per nome, intuisce le tue esigenze e risponde ai messaggi con una velocità sorprendente.

Be', probabilmente in questi casi avete avuto a che fare con un chatbot, un "assistente" che può essere molto utile per automatizzare servizi di Customer Care o semplicemente, per rispondere al posto vostro alle richieste degli utenti.

Iniziamo subito col dire che se **non stai impiegando un chatbot nella tua strategia, proprio adesso stai perdendo il 50% di nuovi potenziali clienti.**

»» Stai letteralmente lasciando dei soldi sul piatto!

Ti sembra assurdo?

Forse non sai che i Chatbot sono il presente ed il futuro nel digital marketing.

Certo, ci sono le e-mail..

Ma, pensaci, quante volte apri una e-mail promozionale?

La verità è che molte volte vengono scartate in modo quasi automatico.

Le persone ormai hanno sviluppato un rifiuto naturale.

Cosa vogliamo dire?

Un Chatbot ti permetterà di instaurare una comunicazione autentica con il tuo (potenziale o non) cliente, che aprirà il tuo messaggio proprio come se fosse quello di un amico.

Gli arriverà una notifica sul cellulare, potrà chattare con te: tutto in modo automatico.

» **L'unica cosa di cui dovrai occuparti è l'impostazione del Bot.**

Capisci qual è lo straordinario vantaggio?

La buona notizia è che è un'operazione alla portata anche delle medio-piccole realtà e non solo per pochi.

Basta saperlo creare.

Perché utilizzare i chatbot?

Ci sono molteplici vantaggi nell'impiego di un chatbot, tra cui:

- Ottimizzare tempi e risorse, senza dover ricorrere all'impiego di una figura umana;
- Assistere e supportare l'utente in ogni richiesta a qualsiasi ora del giorno e della notte;
- Tutte le risposte ed i flussi sono già impostati, l'utente riceverà il miglior riscontro possibile.
- Open rate dei messaggi medio superiore al 90% e click rate medio x10



Perché usare un chatbot nella tua strategia di web marketing?

Poco fa ti abbiamo svelato una cosa: in Italia non sono molte le aziende ad usare i Bot o, comunque, a usarli bene.

» **Questo è un vantaggio competitivo per te e il tuo business.**

Se per le e-mail abbiamo sviluppato un comune "istinto di sopravvivenza" che ci porta a scartare i messaggi pubblicitari, questo non avviene per le chat Messenger.

Ebbene sì, perché utilizzando il programma Manychat, sarà possibile creare un chatbot personalizzato e collegarlo al tuo profilo Messenger avendo in questo modo una risorsa vincente per la tua attività.

ManyChat ha condotto un'indagine sul tasso di apertura dei Bot Facebook.

Vuoi sapere i risultati?

Un Chatbot ha un tasso di apertura del 90%, contro al 20% di una e-mail.

Altre ricerche hanno dimostrato che il **tasso di click è del 40%**.



Numeri pazzeschi che possono tradursi in fatturato.

In sintesi, questi dati vogliono dire che, usando un Bot, 8 persone su 10 apriranno la chat. Almeno 4 di queste faranno click sul link che vorrai. E buona parte di queste persone porteranno a termine un'azione (registrazione, acquisto...).

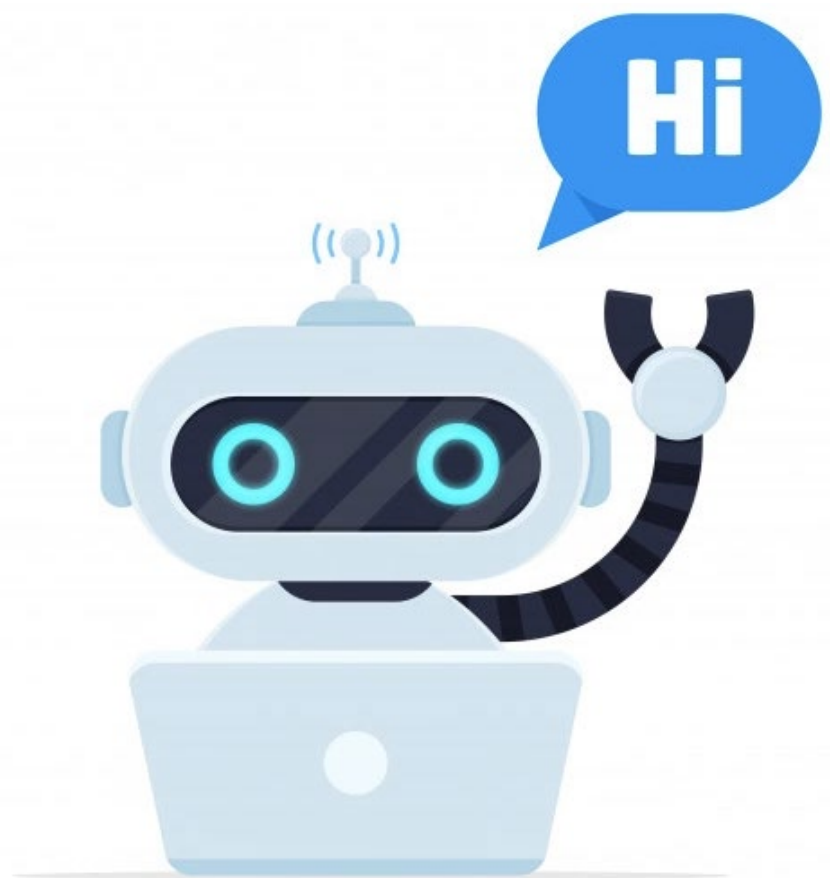
Ma la potenza di questo strumento non si ferma semplicemente alla fase di vendita.

Con un Bot potrai gestire anche l'**Assistenza clienti**, fornendo risposte immediate ai problemi più comuni riscontrabili con il tuo prodotto. Manterrai una comunicazione diretta con i tuoi utenti senza nessuno sforzo.

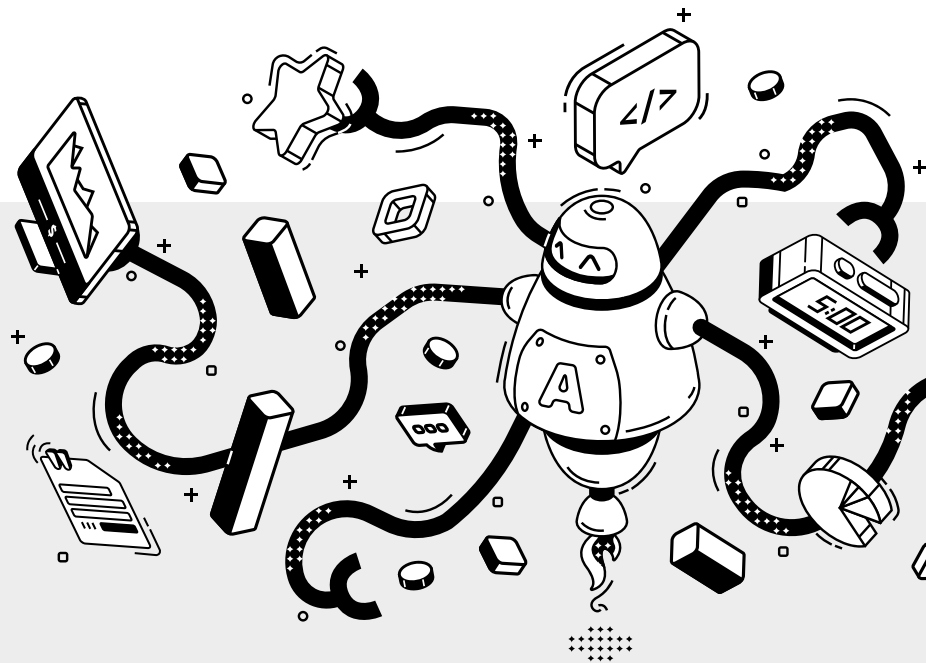
Inoltre, ManyChat di gestire personalmente alcune chat, se lo ritenessi necessario (per esempio, nel caso in cui si presenti un contrattempo inusuale).

Questo dialogo continuo con la tua clientela ti consentirà, inoltre, di conoscere meglio il pubblico con il quale ti vai a relazionare.

Immagina, dopo aver invitato gli iscritti al tuo Bot all'apertura del tuo nuovo ristorante, potresti inviare loro un messaggio per chiedere idee e pareri sul menù. ManyChat ti permette di farlo con un solo click. In questo modo potresti capire su cosa dovresti puntare oppure avere idee per piatti diversi.



» Tradotto? Più soldi (che ora, invece, stai lasciando sul tavolo).



Conclusioni

Di seguito un recap degli aspetti più importanti dell'adottare un Chatbot nel proprio business:

- Ottimizzazione dei tempi di assistenza ai propri utenti
- Alto tasso di apertura dei messaggi inviati da Chatbot (ca.90%) rispetto alle DEM (ca.30%)
- Utilizzo di uno strumento versatile come “ManyChat” per la creazione di un assistente virtuale
- Possibilità di impiegare un chatbot per molteplici finalità:
 - Lead generation: per raccogliere dati dagli utenti che interagiscono con noi (i.e. e-mail, numero di telefono)
 - E-commerce: per veicolare gli utenti verso l'acquisto di un prodotto, con la possibilità di completare il processo di acquisto (pagamento incluso) all'interno della chat su Messenger
 - Assistenza: per fornire tutte le informazioni richieste dagli utenti (i.e. controllo sullo stato di spedizione di un ordine, informazioni sui metodi di pagamento)

Vuoi saperne di più?

Vuoi comprendere l'utilizzo dei chatbot e vedere con i tuoi occhi il valore aggiunto che può rappresentare per la tua attività?

Clicca sul pulsante qui sotto e richiedi una consulenza strategica gratuita

