



Marketing Automations Grundlagenkurs

© by allstores AG - 2018

Thomas Schneider

Kundengespräche während Sie schlafen

Auf der Reise Ihres Kunden, gibt es immer wieder Situationen, wo es sinnvoll wäre, mit der Person einen kurzen Dialog zu führen, um seine Interessen/Bedürfnisse besser kennenzulernen. So zum Beispiel, um eine passende Offerte zu erstellen, für welche Sie gewisse Grundinformationen brauchen.

Bis jetzt greifen Sie da zum Hörer und versuchen den Kunden zu erreichen.

Der ist aber einfach nicht verfügbar und die Deadline für die Offerte rückt immer näher. Was also tun?

Hier kommt eine weitere Disziplin der Marketing Automation ins Spiel - der Chatbot!

Sie hinterlassen dem Kunden eine Nachricht, z.B. über Mail oder noch besser über SMS/Messenger und bitten ihn einem Link zu folgen.

Dieser Link führt zu einem automatischen Dialog, den Sie bisher mit Kunden live am Telefon durchführen mussten.

Der Kunde kann aber selber bestimmen, wann er diesen Dialog führen will.

Cool nicht?

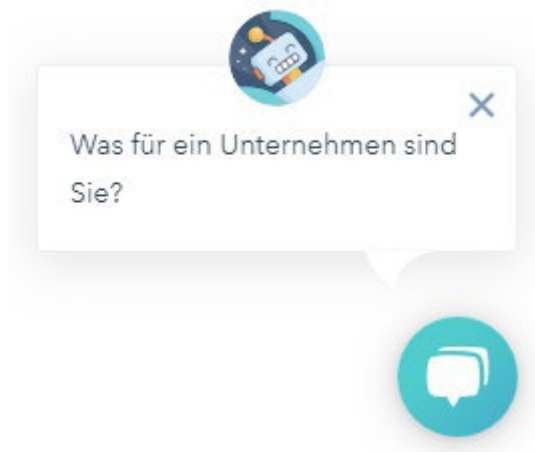
Sie bekommen zusätzlich seine Antworten auf die Fragen direkt in Ihre Datenbank gespielt und können die Offerte im Handumdrehen erstellen.

Sie können auch noch einen Schritt weitergehen und dem Kunden, gleich ein Angebot entsprechend seiner Angaben anzeigen lassen. Dieses kann er dann aus dem Chat heraus bestellen.

Live Beispiele - zum selber ausprobieren

Chatbots lassen sich am besten anhand von Beispielen und beim selber ausprobieren erklären.

Probieren Sie doch gleich unsere [Unternehmensumfrage](#) aus <-- Klick

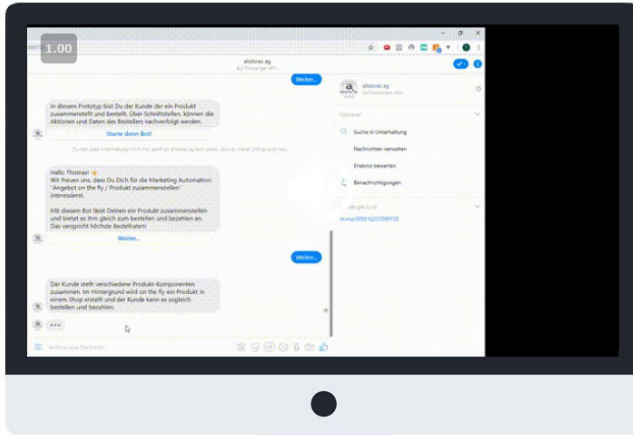


Wenn Sie Facebook haben können Sie noch weitere Beispiel-Bots von uns auf Messenger-Basis ausprobieren.

Probieren Sie sie gleich auf Ihrem Smartphone aus:

- [Ansprechpartner suchen](#)
- [Offerte bestellen](#)

Alternativ schauen Sie sich eine [Videoaufzeichnung](#) von einem Bot an.
bei diesem Bot erhält der Kunde am Ende ein bestellbares Angebot angezeigt.



klicken Sie auf das Bild um zum Video zu gelangen

Weitere Vorteile eines solchen Dialogs?

Neben der zeitlichen Unabhängigkeit gibt es weitere Vorteile die für einen ChatBot sprechen.
Ein Chat (auf Deutsch Plauderei) wird als viel natürlicher und direkter empfunden, als das Lesen und Anschauen von Websites und E-Mails.

Ihr Kunde ist viel stärker in das Gespräch eingebunden und ist öfter und direkter aufgefordert zu interagieren.

Das macht Spass und entspricht unserem Bestreben sich mit anderen auszutauschen.

Deshalb ist Ihr Kunde dann auch eher bereit Informationen von sich preiszugeben oder auf Angebote von Ihnen einzugehen.

Dank dieser Technologie kann, mittels Verknüpfung mit anderen Systemen und rückgelagerten Datenbanken,

nahezu jede Marketing-Aktivität und Kundeninteraktion automatisiert werden.

Für Sie ist die Verwendung von ChatBots eine Erleichterung und wertet Ihre Arbeit auf. Dies weil Sie weniger Zeit mit repetitiven Arbeiten verbringen müssen.

Sie spüren es vielleicht schon wieder - das Limit ist Ihre eigene Phantasie.

Lust auf einen eigenen Bot?

Können Sie sich eine ChatBot Anwendung bei Ihnen vorstellen? Gerne schauen wir es mit Ihnen gemeinsam an.

Am besten mit einer Strategieberatung von allstores.

Ein erster ChatBot ist in unserer Starter Box enthalten. Dsie können also sofort loslegen.

Damit heben Sie sich garantiert von Ihrer Konkurrenz ab und gewinnen gleichzeitig mehr Zeit um wieder das zu tun, wofür Sie angetreten sind.