

# WAVVE CHATBOTS

Apresentação Comercial



# Visão

Simplificar que o processo de aquisição e comunicação entre clientes e empresas possa ser feito de forma simples, rápida e automática.

# Missão

Possibilitar que toda empresa que tenha o seu WhatsApp como principal canal de comunicação, atenda no piloto automático otimizando o tempo de seus respectivos clientes e possibilitando que o time de atendimento possa ter mais foco em tarefas complexas. Como o tempo é escasso, ele deve ser utilizado no que realmente importa.

# Wavve Chatbots

Empresa constituída em 2018, com o objetivo de assessorar as empresas clientes na sua jornada fornecendo ferramentas e soluções tecnológicas importantes para garantir o sucesso do seu negócio .





# Por que automatizar o whatsapp?

Aplicativos de mensagens revolucionaram a comunicação entre as pessoas e, agora, estão revolucionando o relacionamento entre marcas e clientes.

Hoje, consumidores procuram uma experiência de atendimento que resolva suas solicitações de uma forma rápida e personalizada.

Com a Wavve, sua empresa não terá apenas um atendimento automatizado, mas sim, soluções completas que garantem o sucesso com seus clientes.



2021

95%

Dos brasileiros utilizam o  
whatsapp todos os dias

Venda + e  
atenda melhor com

WAVE

Chatbots



# CONHECENDO O SISTEMA

JORNADA DO CLIENTE



# Qualificação de Leads



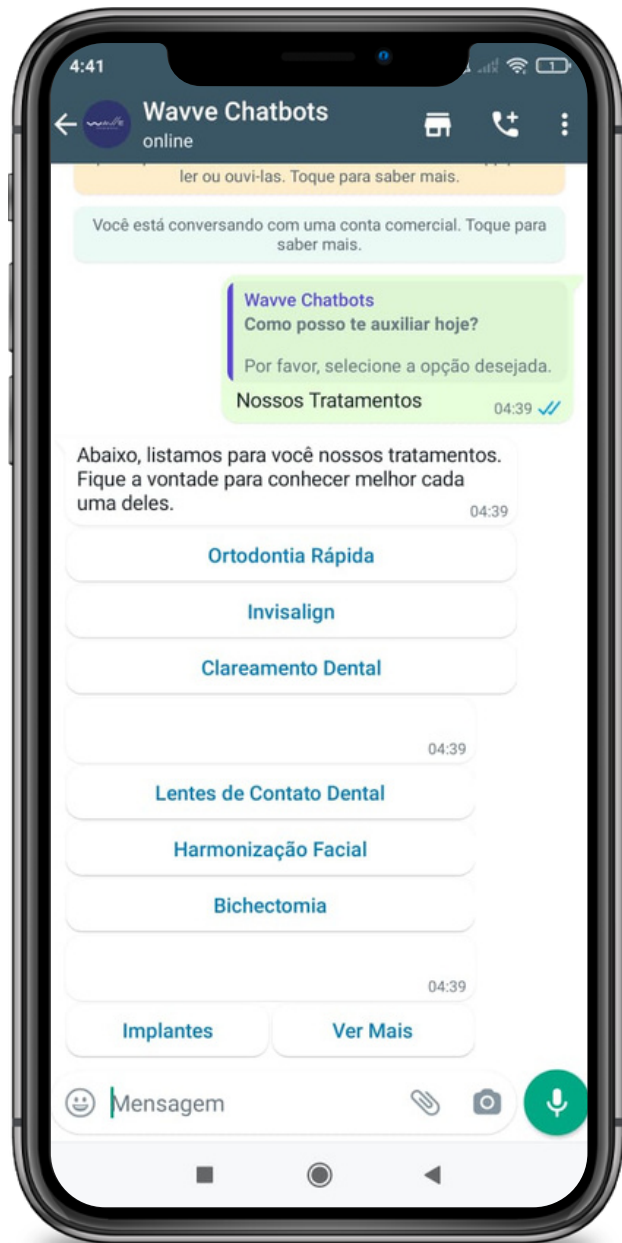
## Qualificação de Leads

Qualificar os leads possibilita segmentar os prospects que efetivamente têm probabilidade real de adquirir os serviços prestados, diferenciando-os do restante de leads da sua base. O motivo é simples: quando você consegue identificar quais leads representam as melhores oportunidades de negócio, promove um processo comercial cada vez mais eficiente.





# Menus de Apresentação



## Menus de Apresentação

O menu de apresentação permite recepcionar o cliente com todos os serviços que sua empresa pode oferecer. Além disso, ele pode navegar pelo menu e escolher a opção que melhor se encaixa com sua necessidade. Realizar seu agendamento, conhecer o ambiente, os profissionais, tirar dúvidas no FAQ, e acessar o assunto de seu interesse.



# Agendamentos



## Agendamento

O agendamento on-line dá a possibilidade do cliente visualizar a agenda completa e os horários disponíveis em cada dia para fazer sua avaliação. Isso confere ao cliente maior liberdade no momento da marcação e viabilidade de Remarcação e Cancelamento. Assim como, os lembretes 24hs antes da programação agendada.



# Feedbacks



## Feedback

Conseguir feedback dos clientes é algo importante para a solução de deficiências na comunicação e nos serviços ou produtos ofertados pela empresa. Além disso, esse contato gera informações valiosas para o estabelecimento de estratégias e objetivos organizacionais mais alinhados às necessidades dos consumidores.



# Conteúdo Suporte



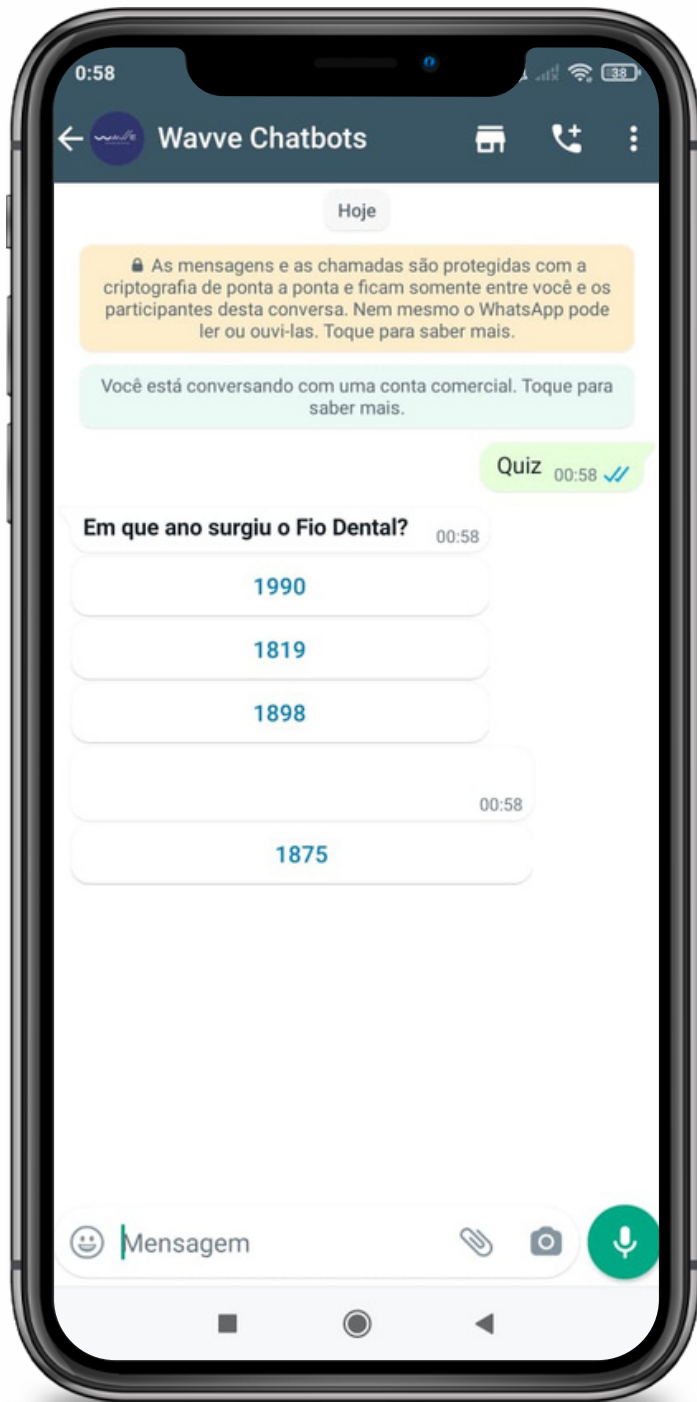
## Conteúdo Suporte

O relacionamento com o cliente é um conceito que representa a conexão desenvolvida entre uma empresa e a sua persona. É uma estratégia que engloba todo o ciclo de vendas e que tem como objetivo encantar e fidelizar clientes. Ao enviar conteúdos relacionados ao seu produto, a empresa alimenta a conexão com o cliente, gera importância específica em cada caso e estabelece uma política de valor como diferencial.





# Quiz Atrativo



## Quiz Interativo

O Quiz interativo é um formato de conteúdo interativo que envolve o cliente, ajudando-o de algum modo e, indiretamente, mostrando produtos ou serviços. Além de entreter o cliente, metrifica o conhecimento de seu público e entrega informações de qualidade.



# Marketing de Indicação



# Marketing de Indicação

É a ciência de gerar novas vendas utilizando apenas os seus clientes atuais. **Clientes satisfeitos tendem a indicar** uma boa experiência para seus amigos naturalmente.



# Disparos em Massa



## Disparo em Massa

**Disparo em massa é o tipo de mensagem automática**, enviadas em grande quantidade, podendo ser personalizado e segmentado, que irá ajudá-lo a construir a imagem de seu produto ou serviço. **É também uma maneira eficaz de promover seus negócios**, além de permanecer conectado com seus clientes atuais e **também potenciais clientes**.

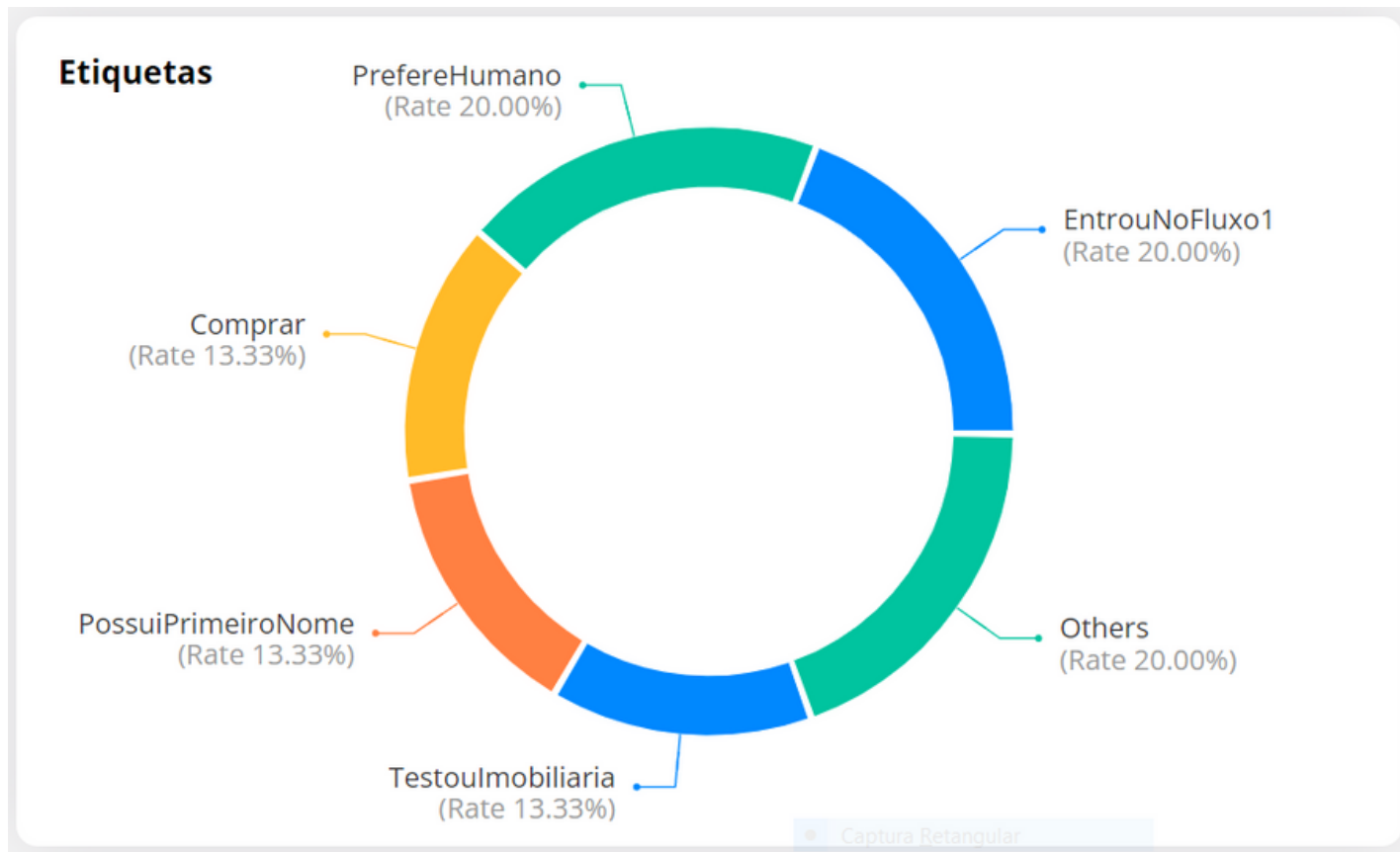
É importante ressaltar que a Wavve segue as políticas da **LGPD**, sendo assim, o banco de dados para disparo deve ser do próprio cliente.



# Relatórios Mensais

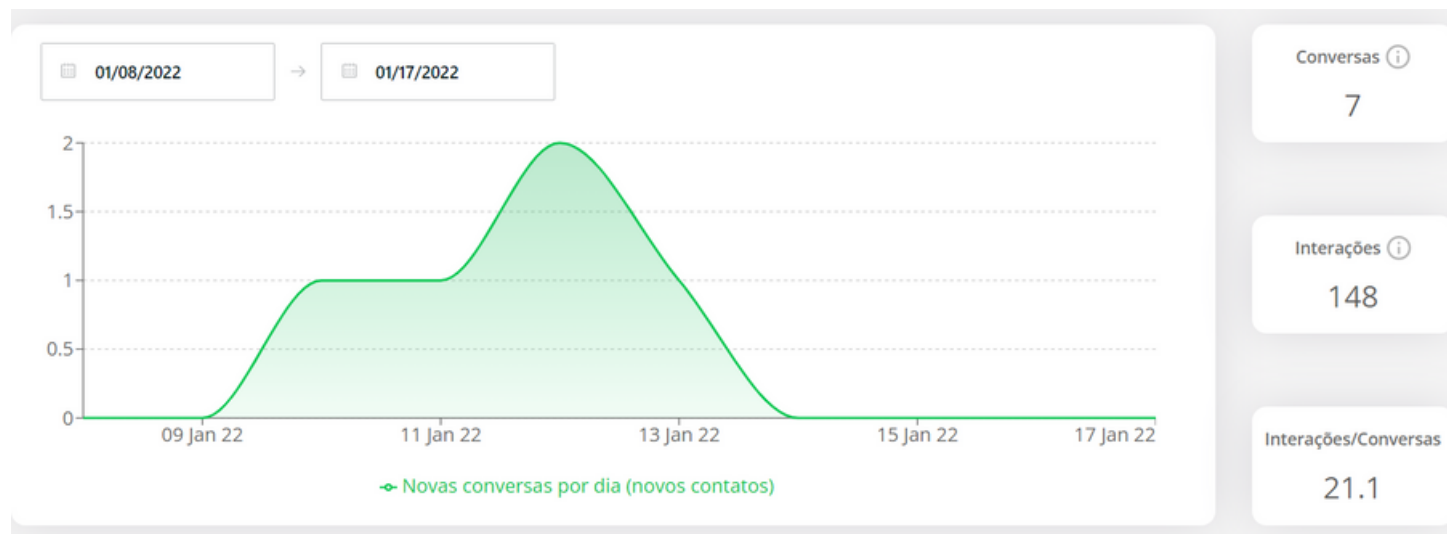
# Relatórios Mensais

Compilamos todas as informações previamente assimiladas como importantes de se obter para fim de melhor uso ou análise e entregamos mensalmente. Exemplos:





# Relatórios Mensais



Exemplos:

- Números de Atendimentos
- Números de Solicitações Específicas
- Avaliações de Feedbacks
- Número de Indicações



(31) 9 9889-6620



[contato@wavve.app.br](mailto:contato@wavve.app.br)

CNPJ 32.051.577/0001-19



Chatbots