

Sistemas de vendas

O cliente tira a dúvida e faz o pedido sem esperar por um vendedor.

Você reconhece isso?

- Os vendedores não dão conta de responder.
- Perdemos ligações.
- Os contatos se perdem.

Primeira etapa

Um canal (site ou telefone), o catálogo ou a base até o volume combinado e um caminho da pergunta até o registro no CRM e o aviso ao vendedor. Os demais canais entram nas etapas seguintes, sobre a mesma base.

Acompanhamento

Atualização do catálogo e da base, análise das conversas, melhoria das respostas, novas situações.

O que você recebe

- Um vendedor com IA nos canais combinados: site, aplicativos de mensagens, telefone.
- Catálogo, preços e estoque conectados.
- Um caminho da primeira pergunta até o registro no CRM e o aviso ao vendedor responsável.
- Rascunhos de pedidos ou propostas comerciais no formato combinado.
- Situações de retomada: recompra e solicitações abandonadas.
- Catálogo legível por máquina para compradores com IA.
- Relatório de atendimentos. Instruções para a equipe de vendas, esquema do sistema e acessos.

Sistema sobre a base comum

Dados	Agentes	Conexões	Controle	Interfaces
Catálogo, preços, estoque	Vendedor com IA	CRM, mensageiros, telefonia	Aviso de que é IA	Site, aplicativos de mensagens, telefone

Experiência

Na NF ELIT, criei e implantei um assistente com IA no site que orienta sobre materiais, documentos dos fabricantes e serviços e orienta o visitante até o formulário de contato da equipe.