

10 автоматизацій для бізнесу з потоком звернень

Що автоматизувати в першу чергу, щоб жодне звернення не залишилося без відповіді.

Як читати цей гайд

Кожна автоматизація описана коротко: яку проблему вона закриває, що саме робить і що потрібно для старту. Не впроваджуйте все одразу. Оберіть одну, де ви втрачаєте найбільше, запустіть її, виміряйте і лише тоді беріть наступну.

01

AI-адміністратор 24/7

ПРОБЛЕМА

Дзвінки й повідомлення під час зайнятості, після закриття та у вихідні лишаються без відповіді.

ЩО РОБИТЬ АВТОМАТИЗАЦІЯ

Відповідає телефоном, у месенджерах і в чаті сайту з вашої бази знань, записує клієнтів і передає складні випадки людині з повним контекстом.

ЩО ПОТРІБНО ДЛЯ СТАРТУ

Прайс, відповіді на часті питання, графік, правила запису й передачі.

02

Єдиний потік заявок

ПРОБЛЕМА

Заявки приходять із сайту, месенджерів і телефону до різних людей, і частина з них губиться.

ЩО РОБИТЬ АВТОМАТИЗАЦІЯ

Збирає звернення з усіх каналів в одну таблицю або CRM із джерелом, часом і статусом.

ЩО ПОТРІБНО ДЛЯ СТАРТУ

Перелік каналів, доступи до них і таблиця або CRM, де житимуть заявки.

03

Бриф менеджера в Telegram

ПРОБЛЕМА

Менеджер отримує заявку без деталей і мусить передзвонювати, щоб усе з'ясувати.

ЩО РОБИТЬ АВТОМАТИЗАЦІЯ

Після кожної розмови надсилає в Telegram коротке зведення: хто, що питав, що вже відповіли, що треба вирішити.

ЩО ПОТРІБНО ДЛЯ СТАРТУ

Telegram менеджера й список полів, які мають бути в брифі.

04

Онлайн-запис у календар

ПРОБЛЕМА

Запис іде через листування туди й назад, а вільний час доводиться перевіряти вручну.

ЩО РОБИТЬ АВТОМАТИЗАЦІЯ

Пропонує клієнту реальні вільні вікна й фіксує запис у календарі або системі запису.

ЩО ПОТРІБНО ДЛЯ СТАРТУ

Календар чи система запису, тривалість послуг і правила запису.

05

Нагадування та підтвердження

ПРОБЛЕМА

Клієнти забувають про візит, а неявки лишають порожні вікна.

ЩО РОБИТЬ АВТОМАТИЗАЦІЯ

Надсилає підтвердження після запису й нагадування перед візитом, а відповідь клієнта фіксує в календарі.

ЩО ПОТРІБНО ДЛЯ СТАРТУ

Календар із контактами клієнтів, канал повідомлень і тексти нагадувань.

06

Повернення пропущених звернень

ПРОБЛЕМА

Пропущений дзвінок ніхто не опрацьовує, і клієнт іде до іншого бізнесу.

ЩО РОБИТЬ АВТОМАТИЗАЦІЯ

Одразу пише клієнту після пропущеного дзвінка, пропонує допомогу в месенджері й створює задачу команді.

ЩО ПОТРІБНО ДЛЯ СТАРТУ

Доступ до журналу дзвінків телефонії й канал для повідомлень.

07

Кваліфікація лідів

ПРОБЛЕМА

Менеджери витрачають час на розмови з тими, хто ще не готовий купувати.

ЩО РОБИТЬ АВТОМАТИЗАЦІЯ

Ставить кілька питань, які визначите ви, наприклад бюджет, терміни й потребу, і передає продажам лише кваліфіковані заявки.

ЩО ПОТРІБНО ДЛЯ СТАРТУ

Критерії кваліфікації й порядок передачі ліда в продажі.

08

Повторні звернення клієнтів

ПРОБЛЕМА

Клієнти, які давно не приходили, просто забувають про вас.

ЩО РОБИТЬ АВТОМАТИЗАЦІЯ

Нагадує про себе клієнтам після заданого періоду з персональним повідомленням і пропозицією запису.

ЩО ПОТРІБНО ДЛЯ СТАРТУ

База клієнтів із датою останнього візиту й узгоджені тексти.

09

Запит відгуку після візиту

ПРОБЛЕМА

Задоволені клієнти рідко залишають відгук самі.

ЩО РОБИТЬ АВТОМАТИЗАЦІЯ

Після візиту надсилає подяку й прохання про відгук, а незадоволених одразу передає менеджеру.

ЩО ПОТРІБНО ДЛЯ СТАРТУ

Дані про завершені візити й посилання на місце для відгуку.

10

Звіт для власника

ПРОБЛЕМА

Власник не бачить, скільки звернень прийшло, скільки записалося і де губляться клієнти.

ЩО РОБИТЬ АВТОМАТИЗАЦІЯ

Регулярно збирає зведення: звернення за каналами, записи, передачі людям, пропущені. Надсилає в Telegram або таблицю.

ЩО ПОТРІБНО ДЛЯ СТАРТУ

Підключені канали й CRM або таблиця з даними про звернення.

Безкоштовний AI-аудит

Покажемо, звідки приходять ваші звернення і де вони губляться, і запропонуємо першу автоматизацію з найшвидшим ефектом. Потім зробимо безкоштовне персональне демо на ваших послугах, цінах і мові. Обсяг і ціну фіксуємо письмово ще до запуску.

Жодного пропущеного звернення.

TELEGRAM	@nzkai
EMAIL	nzkagency@gmail.com
WEB	nzkagency.com