



cepbic

A large, semi-transparent graphic of the word "cepbic" is centered on the right side of the page. The letters are a light blue color. Behind the letters is a circular design composed of several concentric arcs in varying shades of blue, creating a sense of depth and motion. The overall background of the right half of the image is a dark blue gradient.

«Прогрів клієнта»

інноваційний digital-сервіс
взаємодії з клієнтами.

Вигоди для партнера та клієнта:

- збільшення кількості замовлень:
лише 42% звернень перетворюються
у замовлення — без «прогрівання клієнта»
Ви можете збільшити цей показник у два рази
без зусиль — після впровадження сервісу;
- збільшення кількості замовлень конструкцій
в розширеній комплектації;
- отримання клієнтом об'єктивної корисної
інформації, як наслідок, збільшення лояльності
і отримання рекомендацій.



«Прогрів клієнта»

сучасне інформаційне рішення,
здатне перетворити пусті прорахунки
на реальні замовлення.

- Сервіс активується у тому випадку, коли потенційний клієнт відвідав салон, але не здійснив замовлення;
- За згодою клієнта його телефонний номер підключається до інформаційного сервісу у Viber або Telegram;
- З визначеною періодичністю клієнт отримує повідомлення з корисним тематичним контентом;
- Контент-стратегія побудована таким чином, щоб стимулювати клієнта до здійснення замовлення.



Теми повідомень, які будуть отримувати клієнти:

- Що впливає на ціну вікна?
- Обираємо металопластикові вікна:
6 ключових факторів
- 7 помилок при виборі вікон
- Чому пітніють пластикові вікна?
- 9 корисних порад для тих, кому завтра
будуть ставити вікна
- «Дешеві вікна»: 7 факторів ризику
- Як і навіщо регулювати вікна?
- 7 міфів про ПВХ-вікна: правда чи вигадки?
- Дерево чи пластик: порівнюємо за 5 параметрами
- Захисти своє житло!
- Відкоси для вікна: краса, практичність, теплоізоляція
- Стрічки для монтажу: чому з ними краще, ніж без них?



Як замовити «прогрів клієнтів»?

1

Зацікавте клієнта корисним сервісом

Фразы для клиента:

1. Хотите, уделяя 3 минуты вашего времени в день, научиться выбирать правильные окна и не попасть в уловки мошенников? Подключить вас к сервису оповещений?

2. Окна – очень сложный продукт. Для того, чтобы я не отнимал(а) у вас много времени, могу предложить подключить вас к нашему сервису и вы будете получать полезные статьи, благодаря которым сможете сделать правильный выбор новых окон. Вас подключить к оповещениям?

3. Имя клиента, то, что вам надо время, чтобы все взвесить и обдумать, вызывает только симпатию. Сам(а) так поступаю, тщательно выбирая, а окна, как раз тот продукт, который выбирается раз и на долгие годы. Позвольте, имя клиента, быть вам максимально полезным и предложить то, что поможет самостоятельно и легко узнать все тонкости выбора окон, например, как избежать рисков в комплектации, которых не видно невооруженным взглядом, как сэкономить, не потеряв при этом качества и как надежные окна могут решить многие задачи для комфорта в Вашем доме. Что скажете, подключаем?

2

Дізнайтесь у клієнта, як йому зручніше отримувати повідомлення, через Telegram або Viber

Великою перевагою чат-боту «Pro Вікна» є те, що у Telegram ви можете взаємодіяти з клієнтом, на відміну від Viber. Тому, наголошуйте клієнтам про переваги Telegram при виборі варіанту прогріву.

