

3. Casos de uso →

DESAFIO

As instituições financeiras têm uma enorme carteira de produtos para comercializar que é complicada pela dificuldade de atualizar e formar as suas equipas actuais.

Uma instituição financeira no Brasil está a solicitar um humano digital como veículo para campanhas de outbound para conseguir vendas de crédito.

SOLUÇÃO

Enviamos o nosso humano digital através de canais como sms, mail, whatsapp com um pequeno texto de reclamação e, quando o utilizador clica, entra em contacto com o avatar.

O avatar induz o utilizador a comprar e a aceitar o crédito, efectuando todas as validações necessárias nos sistemas da entidade de forma totalmente automatizada.

BENEFÍCIOS

+34% rácio de abertura vs. canal whatsapp

+49% Redução da TM na interação em comparação com o canal whatsapp

+2% taxa de conversão vs. canal whatsapp

60k recuperou clientes que não retornaram via whatsapp

SERVIÇOS FINANCEIROS

