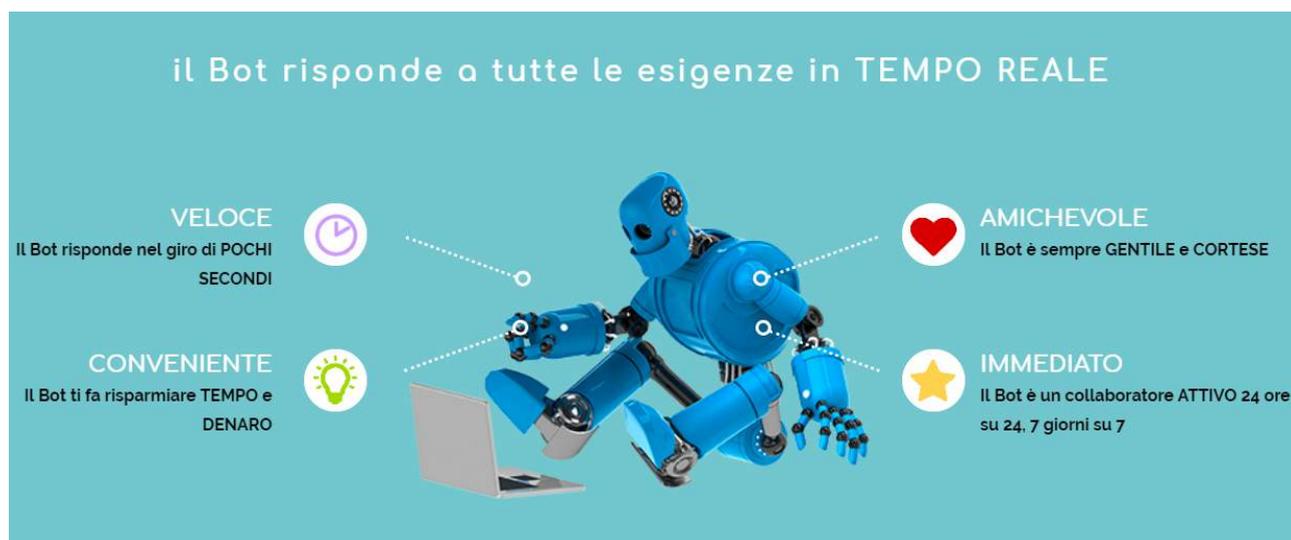


Chatbot ecommerce: il personal shopper virtuale che risponde in tempo reale ai clienti

Il cliente deve avere delle risposte rapide: a volte basta solo mezz'ora di attesa per far sfumare la vendita. Ma come è possibile rispondere tutti i giorni, a tutte le ore, in tempo reale, a tutti i clienti? Facendosi aiutare da un chatbot ecommerce, un vero e proprio personal shopper virtuale.



Usciamo per andare a comprare qualcosa, entriamo in un negozio e ci aggiriamo tra la merce esposta sugli scaffali. E se avessimo bisogno di suggerimenti, consigli o maggiori informazioni sui prodotti da acquistare a chi chiederemmo? A una commessa, aspettando che finisca di aiutare il cliente entrato prima di noi.

Cosa succede, invece, se “entriamo” in negozio online, in caso di bisogno? A chi possiamo chiedere aiuto nella scelta dei prodotti o informazioni sulla spedizione? Esiste qualcuno in grado di risponderci immediatamente, anche se nel frattempo sta aiutando altri clienti?

La risposta è sì, esiste. È [DigiBot](#), il **bot per ecommerce** dotato di Intelligenza Artificiale che risponde autonomamente alle domande dei clienti, invia offerte, vende prodotti e si fa pagare. Un vero e proprio **personal shopper virtuale**.

Nato da un'intuizione di Marketing Informatico, web agency che si occupa di marketing da 11 anni, DigiBot è un **chatbot ecommerce** che non solo si occupa della vendita diretta del prodotto ma ascolta le domande dei clienti, li consiglia e li aiuta nell'acquisto, raccoglie informazioni sulle preferenze e sui dati personali dell'acquirente. Tutti i giorni. A tutte le ore. In tempo reale.

Digibot di professione fa il personal shopper ecommerce ed è, per deformazione professionale, molto sociale. È in grado, infatti, di integrare un e-commerce con Facebook e Messenger. E, dati alla mano, è anche questo il suo valore aggiunto: associare le piattaforme social al sito e-commerce. Infatti, ben 900 MILIONI di persone in tutto il mondo utilizzano la messaggistica di Facebook, 50 MILIONI sono le società che usano la chat di Facebook per motivi lavorativi e sono 60 MILIARDI i messaggi inviati tramite Messaggistica Facebook e similari.

Ma perché scegliere di installare un bot per ecommerce?

Ben 82% dei clienti vuole risposte rapide, il 74% vuole trovare facilmente informazioni quali indirizzo e orario di apertura e il 61% vuole un'area contatti intuitiva e responsive.

E come funziona Digibot, il personal shopper virtuale?

Il cliente pone un quesito sulla pagina Facebook o su Messenger, il chatbot ecommerce sceglie la migliore delle risposte da dare a partire da un dizionario di parole precedentemente settate, che gli permettono di capire la domanda e articolare una risposta pertinente. Il cliente riceve così una risposta intelligente in tempo reale. Utilizzare un bot per ecommerce rende possibile impostare, quindi, un'interazione automatica della messaggistica per un customer service efficace e always-on.

Inoltre, Digibot non va mai nel panico, non è permaloso, non si arrabbia mai e non dice parolacce. È un personal shopper per ecommerce calmo e accondiscendente. E se non riesce a rispondere non perde tempo: passa la conversazione al collega umano. Non stupisce quindi che i chatbot ecommerce sono il canale di comunicazione preferito dall'84% dei consumatori.

I bot ecommerce sono uno strumento promozionale e di marketing davvero all'avanguardia, capace di offrire alle aziende un nuovo servizio social oriented, che produce incassi e guadagni aggiuntivi risparmiando tempo e denaro, ma, soprattutto, accontentando il cliente.

Fonte: marketinginformatico.it