

Inteligentny asystent doradcy handlowego

Nowoczesne rozwiązanie wspierające sprzedaż.

- Podejście „mobile first”
- Praca w tle
- Integracja z CRM





EDWARD

AI POWERED SALES ASSISTANT

Idea

Dzisiaj wierzymy, że jesteśmy u progu nowej "rewolucji przemysłowej". Wierzymy też, że kolejna zmiana, która znacząco wpłynie na biznes dokona się z udziałem **algorytmów sztucznej inteligencji**.

W przyszłości rynek oprogramowania ulegnie znaczącym przemianom. Użytkownicy będą mieli do dyspozycji szereg rozwiązań opartych o technologie **inteligentnych asystentów**.

Oprogramowanie tego typu będzie w stanie ułatwiać naszą pracę, wykorzystując w tym celu naturalny dla nas interfejs – konwersację.

Patrząc w przyszłość, zdecydowaliśmy o stworzeniu **Edwarda** – inteligentnego asystenta wspierającego dział sprzedaży.

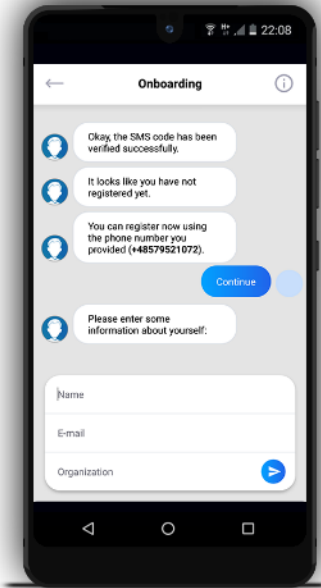


Zasada działania



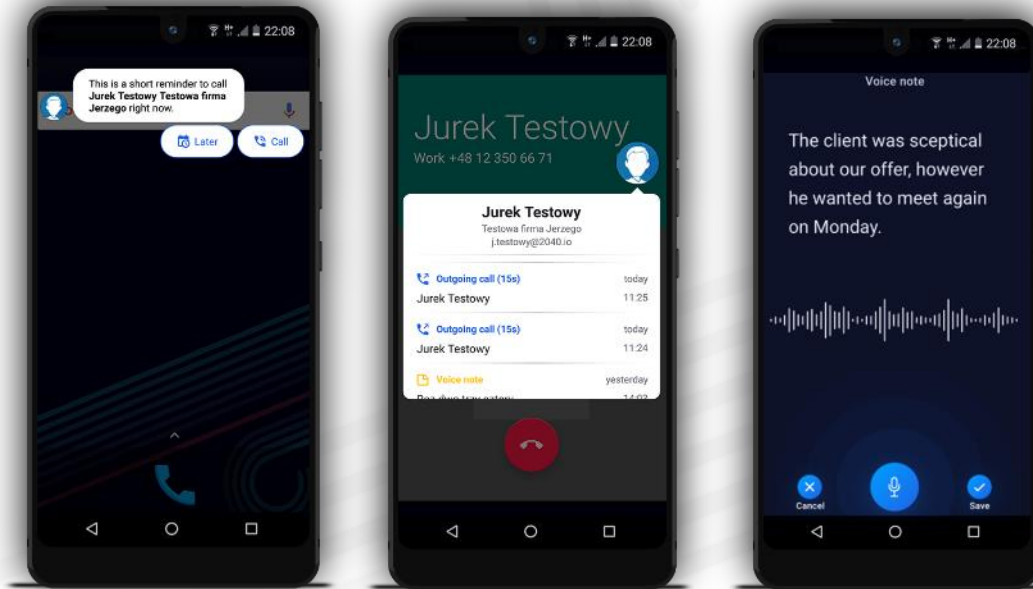
Edward działa „w tle” i pojawia się w kluczowych momentach, aby dopilnować sprzedawców w prowadzeniu relacji z klientem. Wszystkie aktywności trafiają automatycznie do CRM.

1



Aplikacja integruje się z telefonem doradcy.

2



...a im dłużej pracujemy z asystentem, tym lepiej działa.

3

Generuje podsumowania.

Dobry wieczór Tomek!
Przygotowałem dla Ciebie podsumowanie dzisiejszego dnia.

- 📞 Rozmowy biznesowe zajęły Ci 25 minut. To 15% z czasu wszystkich rozmów!
- 📅 Przez 2 godziny byłeś na spotkaniach.
- ✉️ Otrzymałeś 15 nowych e-maili i 10 odpowiedzi. Wysłałeś 25 nowych e-maili i 15 odpowiedzi.

4

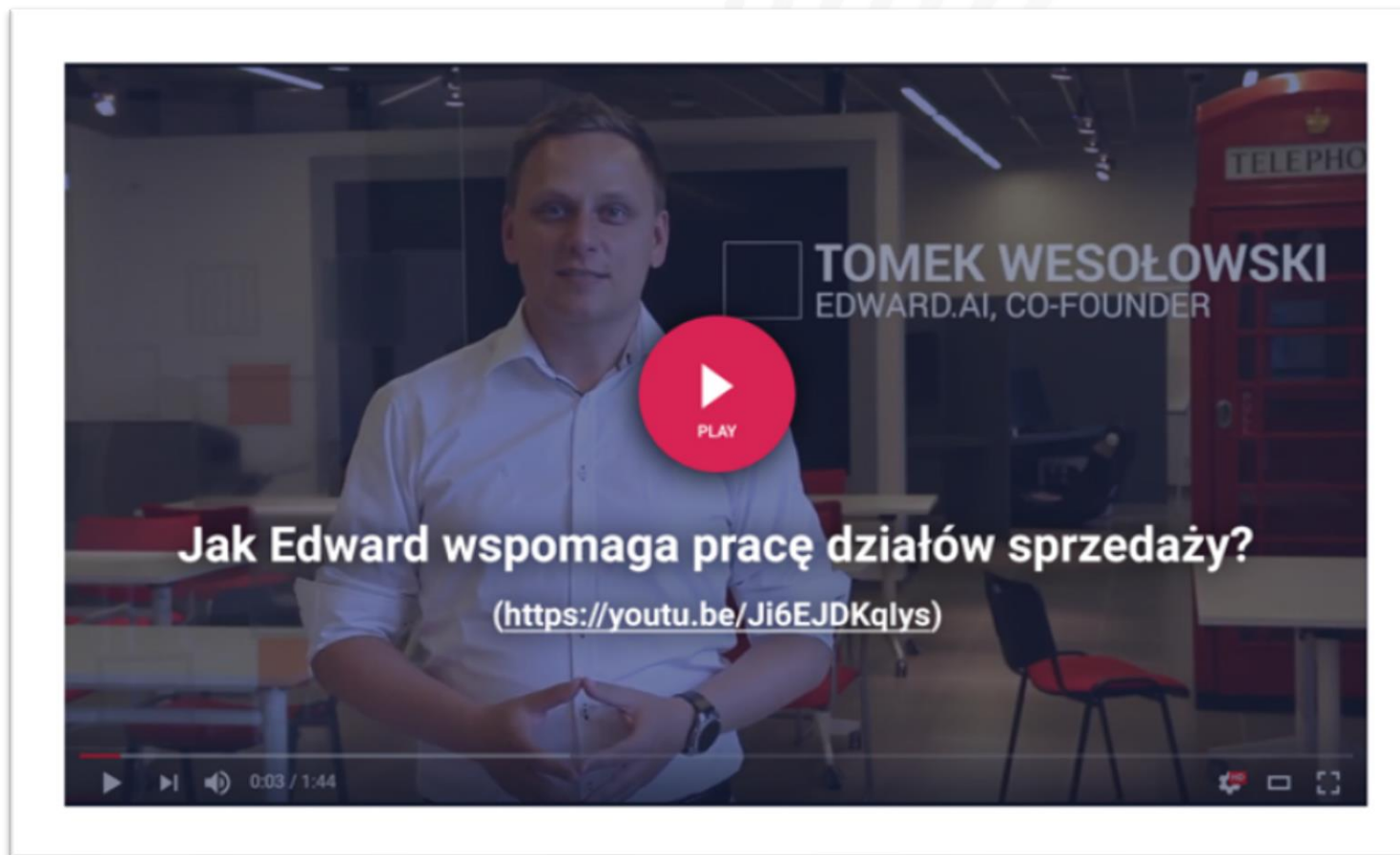




EDWARD
AI POWERED SALES ASSISTANT

Działanie systemu

Opis funkcjonalny standardowych modułów systemu



Kliknij w obrazek, żeby obejrzeć wideo
„Jak Edward wspomaga pracę działów sprzedaży”
(<https://youtu.be/Ji6EJDKqlyls>)



EDWARD
AI POWERED SALES ASSISTANT

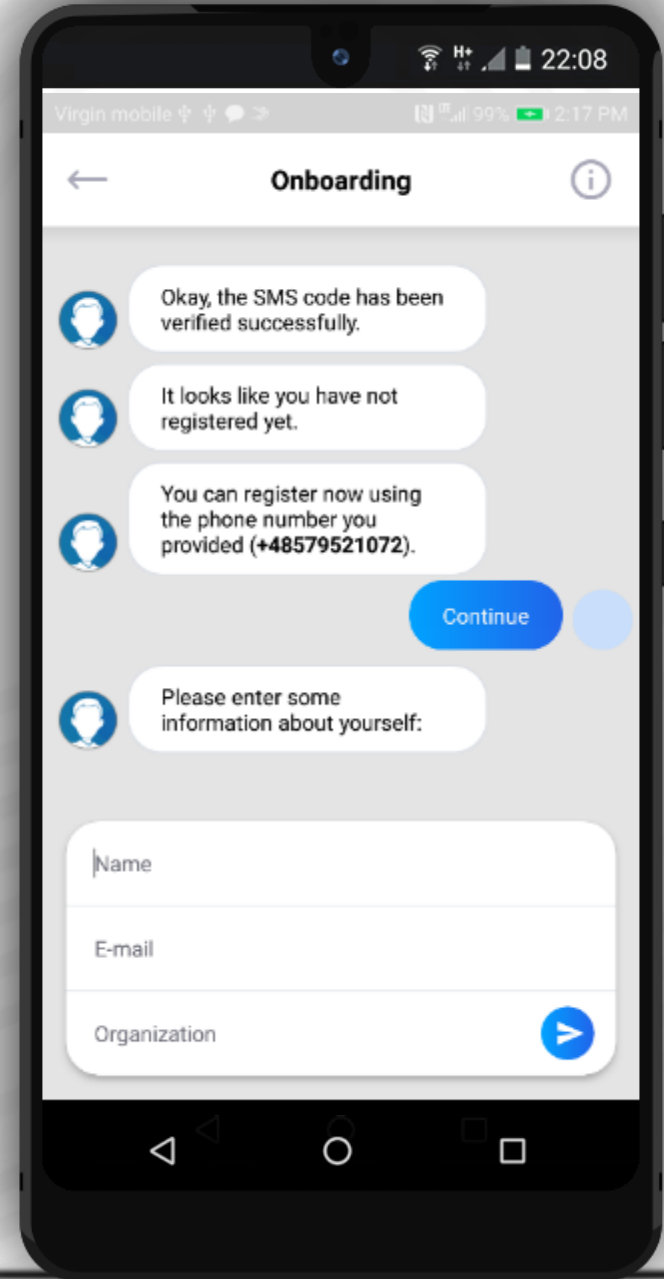
Proste wdrożenie

Pierwsze uruchomienie Edwarda jest bardzo proste i trwa kilka minut. Decydując się na pracę z Edwardem, doradca musi poświęcić jedynie chwilę na pierwsze uruchomienie aplikacji.

Edward działa w oparciu o **interfejs „konwersacyjny”** wykorzystując naturalną formę ludzkiej komunikacji. Mając na względzie ograniczenia obecnej technologii, zaprojektowaliśmy Edwarda w taki sposób, aby ułatwić on życie doradcom, bez konieczności posiadania specjalistycznej wiedzy.

Efekt:

90% naszych użytkowników jest zadowolonych z procesu uruchomienia Edwarda.





EDWARD

AI POWERED SALES ASSISTANT

Działanie w tle

Edward sam pobiera dane z kontaktów telefonu, kalendarza a, doradca nie jest angażowany w skomplikowane procesy związane z obsługą aplikacji. **Nie musi jej każdorazowo uruchamiać ani o niej pamiętać.**

Edward umożliwia łatwe planowanie kolejnych kontaktów z klientem. Działając proaktywnie, wymusza prawidłowe zachowania, tj. planowanie follow-upów i pamiętanie o tym, aby skontaktować się z klientem w odpowiednim terminie.

Efekt:

Edward działa w tle, a więc przypomnienia automatycznie będą się pojawiały w celu usprawnienia pracy a nie jej zwiększenia.





EDWARD

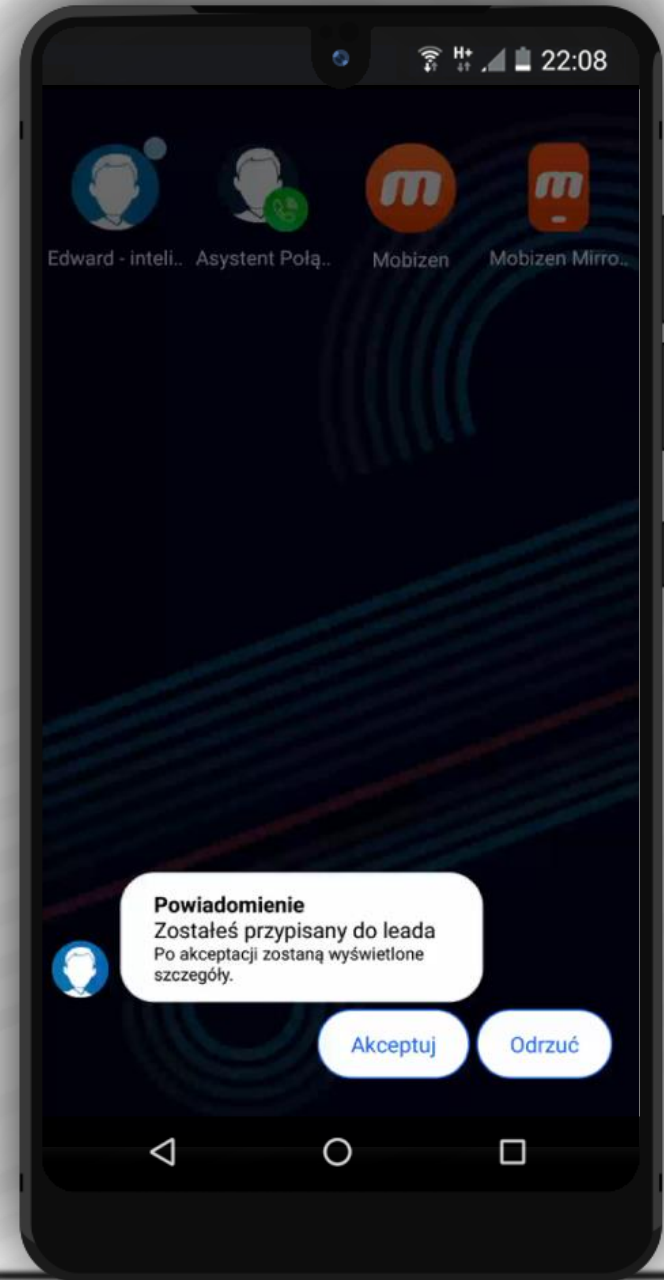
AI POWERED SALES ASSISTANT

Dystrybucja leadów

Edward może być odpowiedzialny za przekazywanie informacji o leadach i nowych klientach, z którymi kontakt jest wymagany. W ten sposób mamy pełną informację o przebiegu procesu z danym leadem.

Efekt:

100% klientów jest zaopiekowanych zgodnie z procesem.





EDWARD

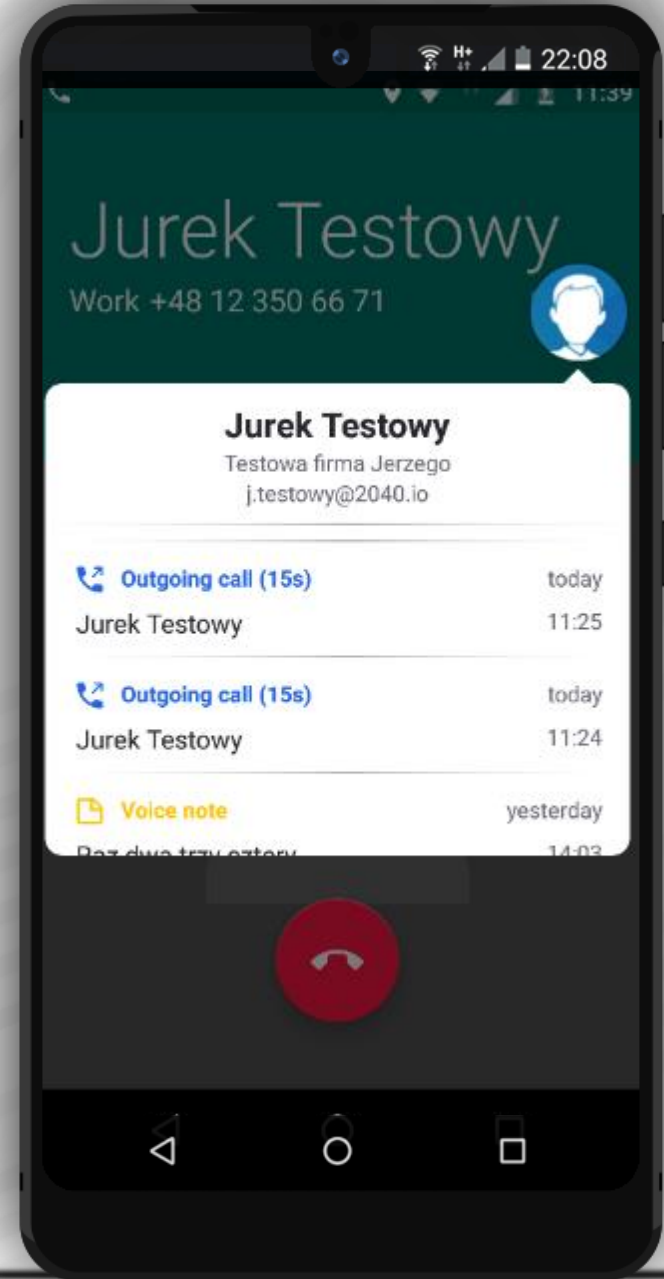
AI POWERED SALES ASSISTANT

Ostatnie interakcje z klientem

Edward może pokazywać ostatnie interakcje z klientem zarówno w trakcie rozmowy (okno overlay), a także w dowolnym innym miejscu scenariusza.

Efekt:

Natychmiastowy dostęp do danych o kliencie, bez konieczności uruchamiania komputera.





EDWARD

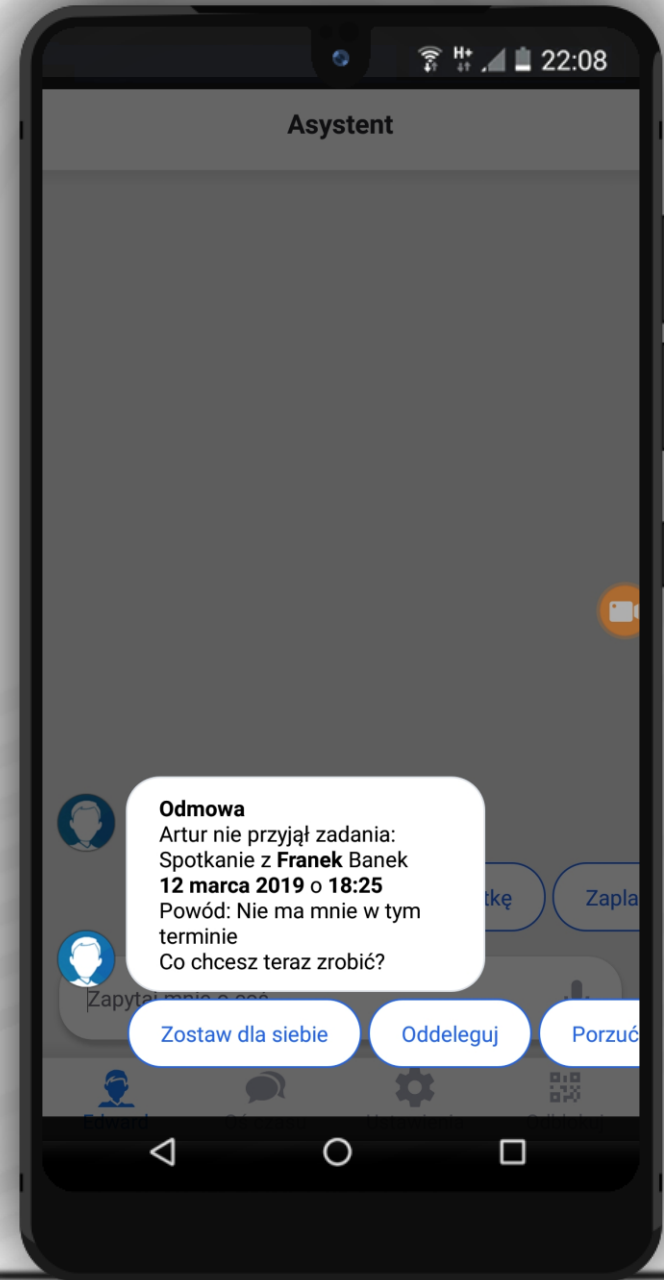
AI POWERED SALES ASSISTANT

Praca w grupie – zlecanie zadań

Użytkownicy mogą przekazywać sobie zadania w ramach swojej grupy roboczej. Edward pilnuje, aby żadne z zadań nie zostało bez odpowiedzi.

Efekt:

Ułatwiona praca w grupie, kontrola nad delegacją i realizacją zadań.





EDWARD

AI POWERED SALES ASSISTANT

Notatki głosowe

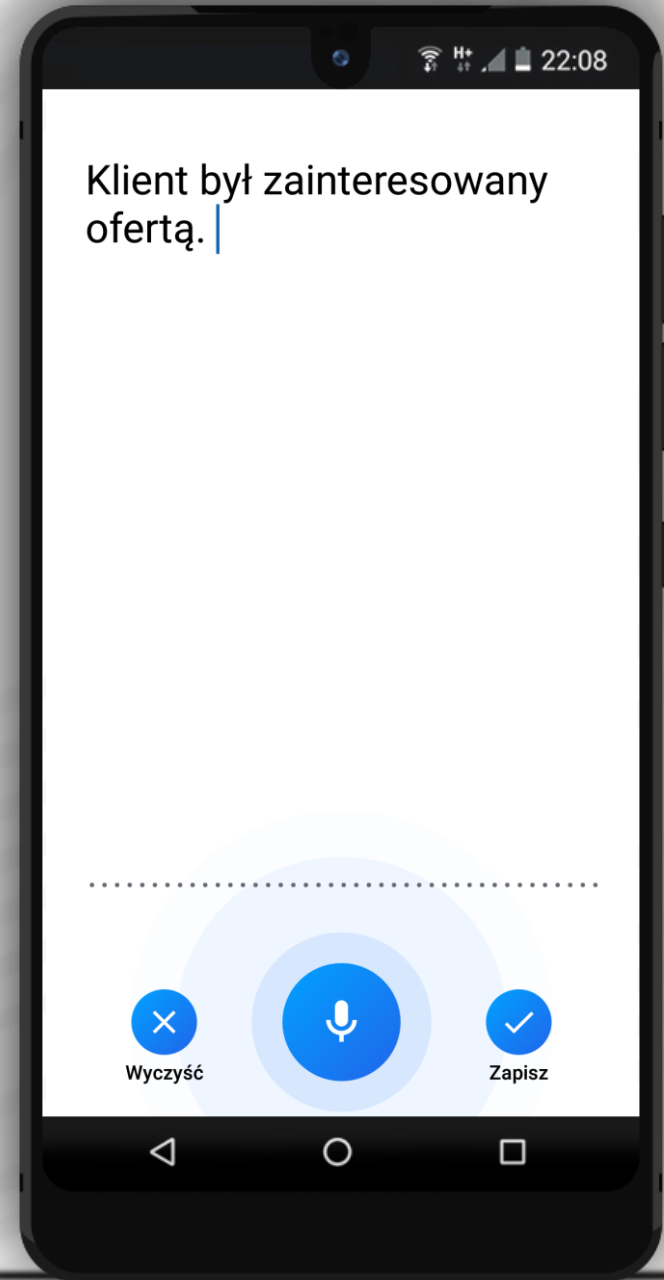
Notatki tworzone przez doradców mogą być także dyktowane w języku polskim, a następnie zamieniane na tekst. Edward automatycznie rozpozna także kontekst kolejnych kroków w relacji z klientem i wpisze zdarzenia do kalendarza.

Przykład notatki:

„Klient był zainteresowany ofertą. Umówiliśmy się na telefon w przyszły wtorek”

Efekt:

Edward zapisze ww. treść notatki, a także ustawi automatyczny follow-up w kalendarzu na przyszły wtorek, bez konieczności ręcznego wpisywania.





EDWARD

AI POWERED SALES ASSISTANT

Funkcja rozmowy z asystentem

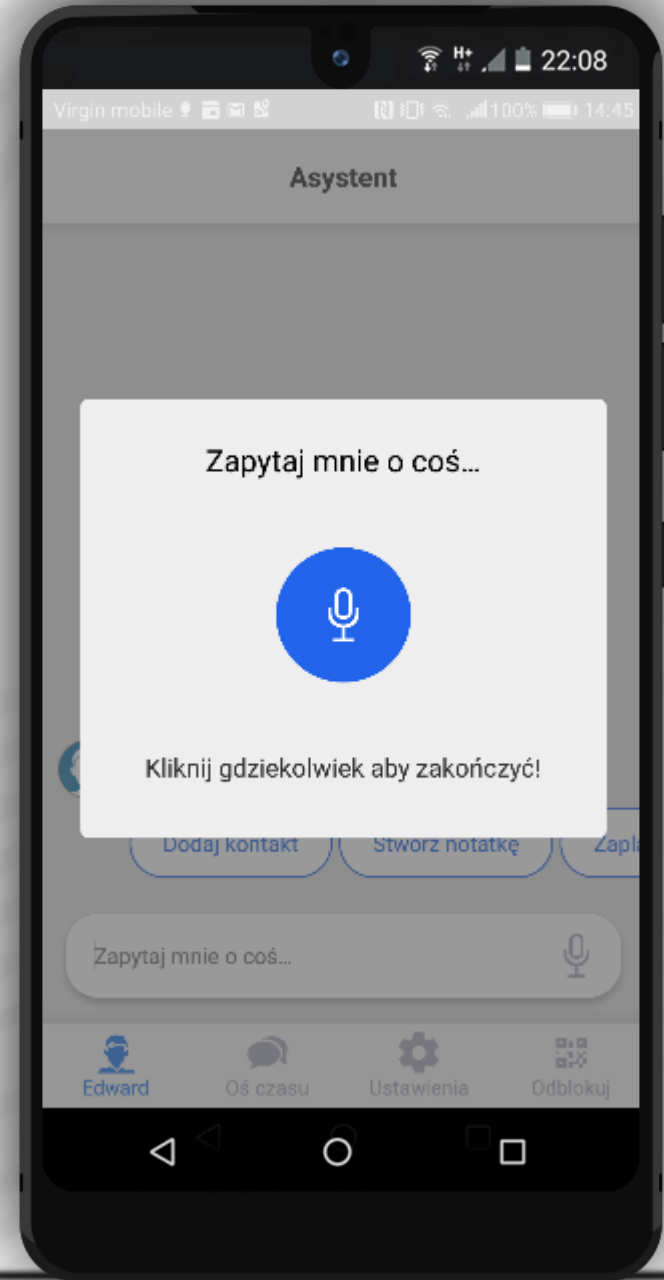
Edward działa w oparciu o interfejs „konwersacyjny” wykorzystując naturalną formę ludzkiej komunikacji. Dodatkową funkcją jest możliwość „rozmowy” z asystentem, czyli opcja zadawania pytań, na które Edward odpowie w oknie aplikacji.

Edward interpretuje wybrane komendy tekstowe (lub głosowe) i umożliwia realizację następujących scenariuszy „na zlecenie użytkownika”:

- przegląd planu dnia,
- planowanie telefonów, spotkań, wysyłki maili
- dyktowanie notatek.

Efekt:

Szybsze wykonywanie akcji i natychmiastowa informacja dla menedżera.





EDWARD
AI POWERED SALES ASSISTANT

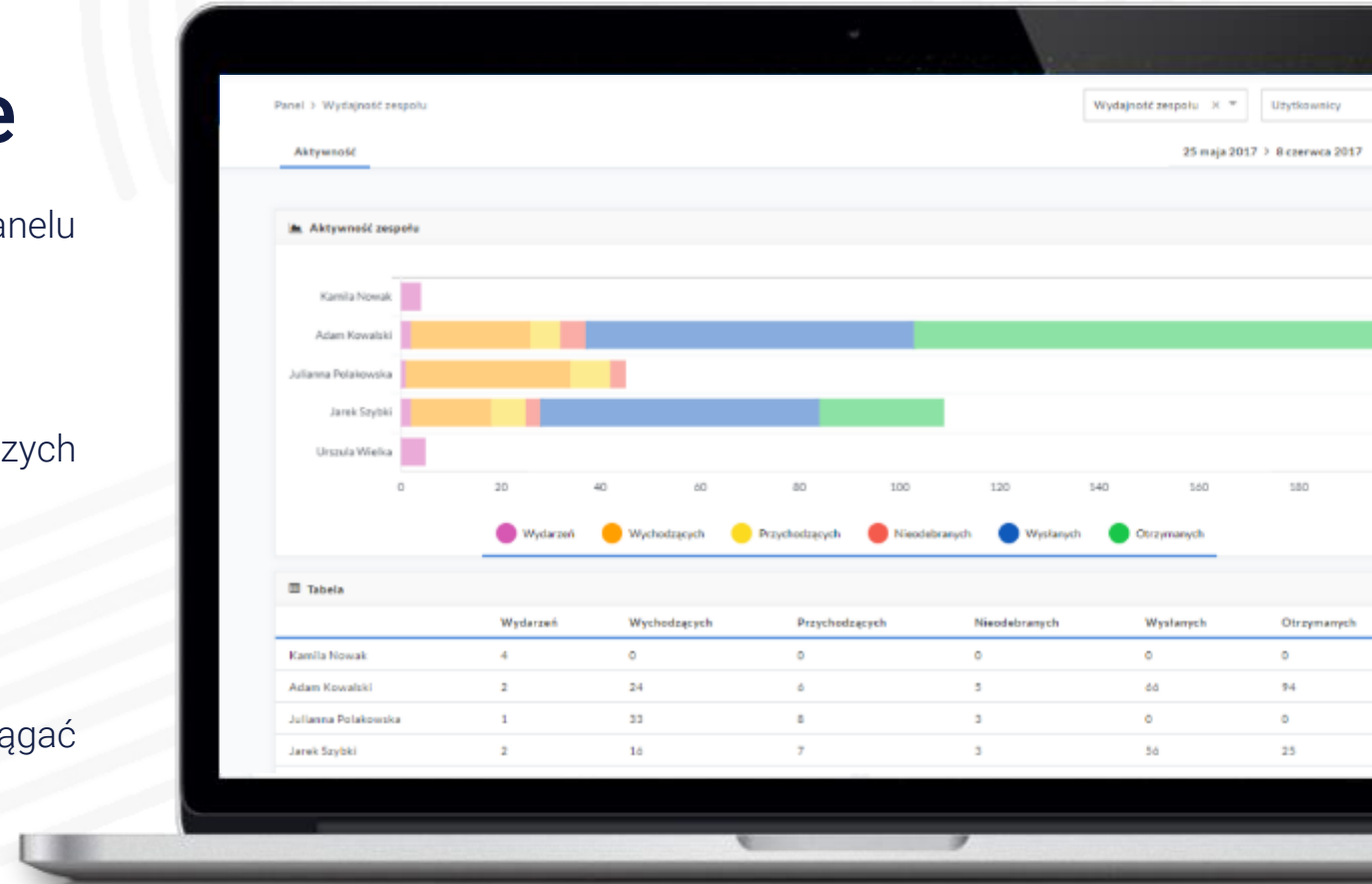
Automatyczne raportowanie

Wszystkie dane na temat aktywności handlowców trafiają do panelu dostępnego przez przeglądarkę, w którym manager:

- analizuje efektywność zespołu,
- przegląda aktywność całego zespołu,
- widzi w liczbach i szczegółach aktywność pojedynczych handlowców,
- porównuje aktywność w czasie.

Efekt:

Manager może szybko przygotować się do spotkań 1:1 i wyciągać wnioski na podstawie prawdziwych, nie deklaracyjnych danych.



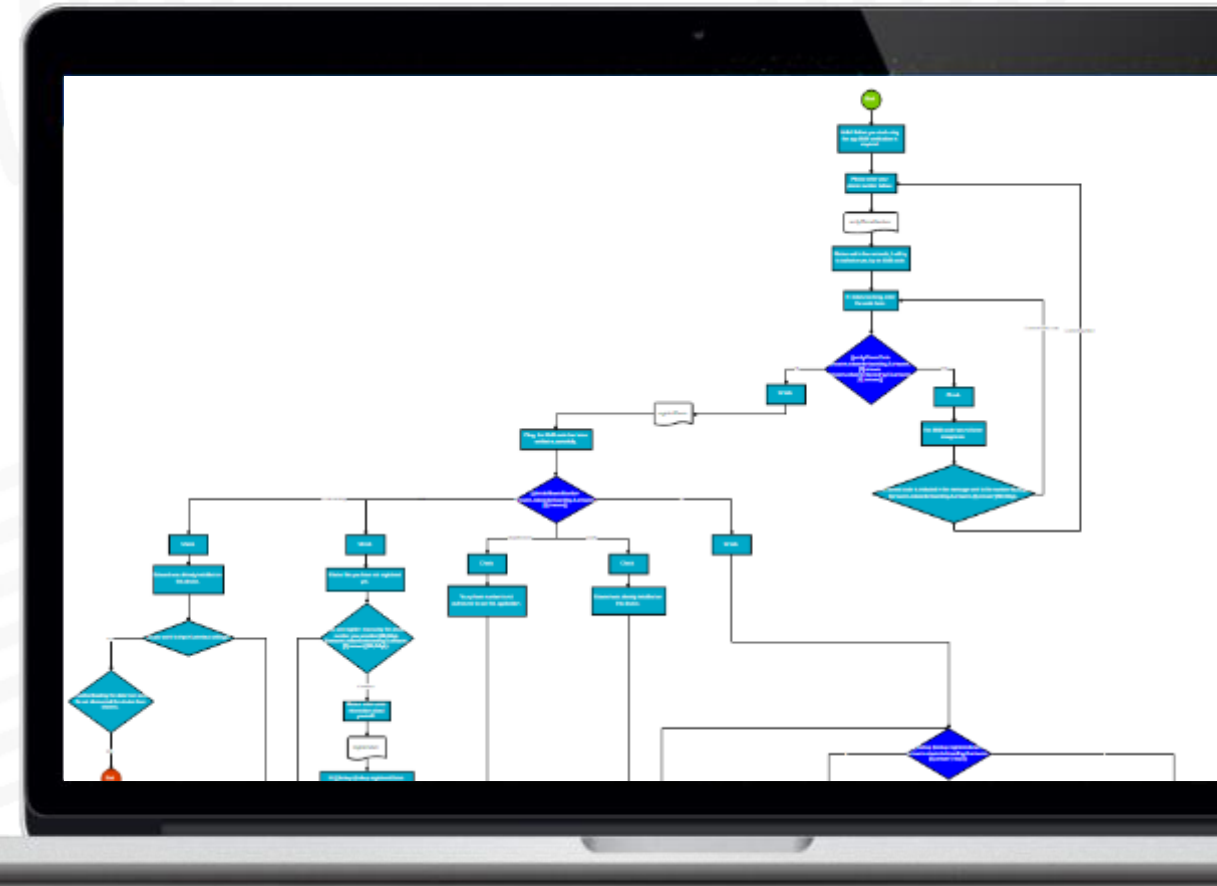
Scenariusze zachowań

Aplikacja zbudowana jest w oparciu o tak zwane scenariusze zachowań. Oznacza to, że działanie Edwarda może być zmieniane w zależności od potrzeby biznesowej, bez konieczności reinstalacji aplikacji przez doradców.

Scenariusze, projektowane w postaci drzewa decyzyjnego odpowiadają za kolejne kroki interakcji z asystentem, wyzwalane w zależności od sytuacji.

Efekt:

Możemy szybko dostosować działanie Edwarda, tak aby funkcjonował zgodnie z Państwa procesami sprzedaży.



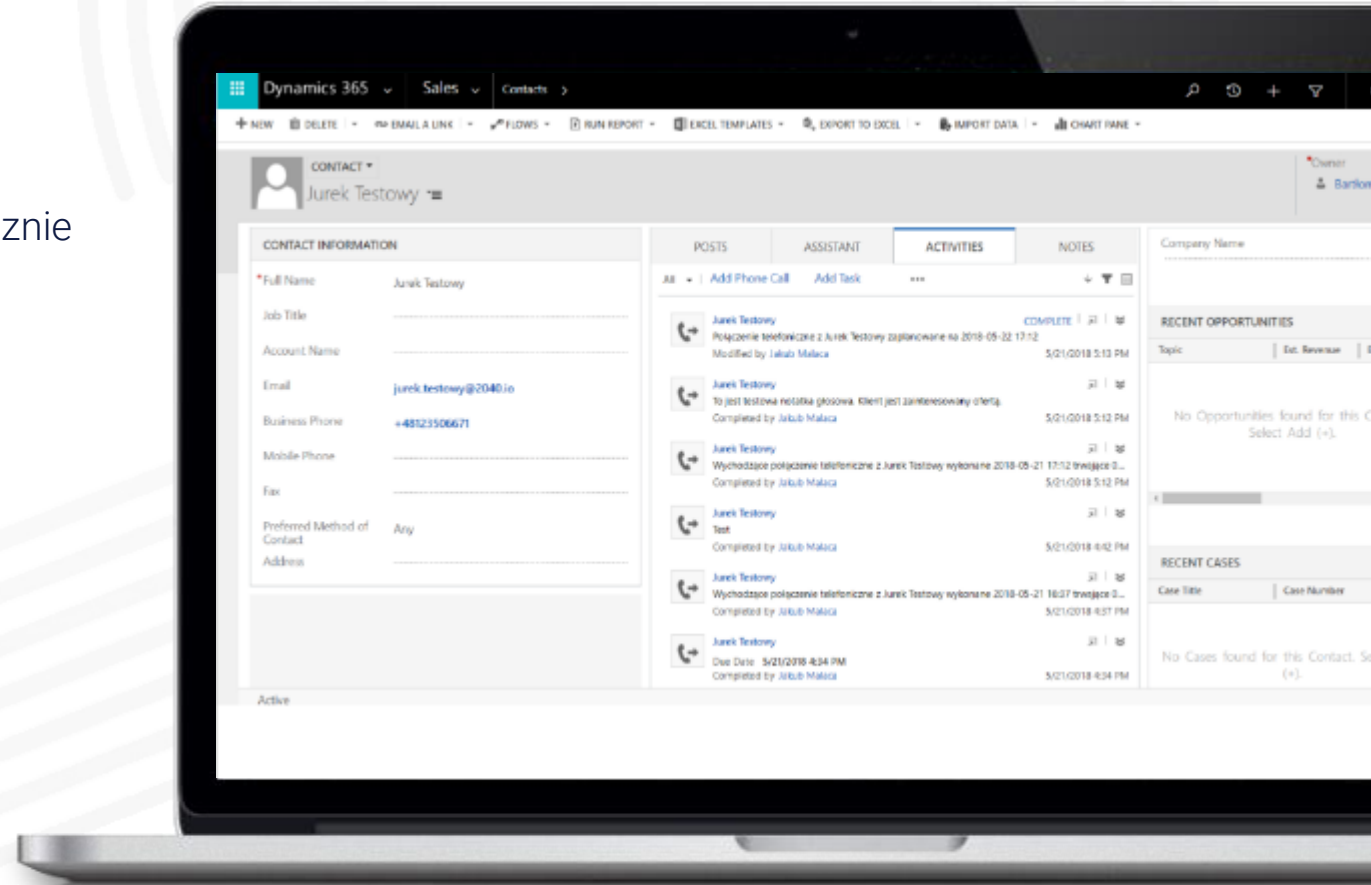
Integracja z CRM

Edward po integracji z istniejącym CRM będzie automatycznie zasilać go danymi o:

- połączeniach telefonicznych, spotkaniach, e-mailach
- notatkach,
- follow-upach,
- szansach sprzedaży,
- innych aktywnościach w procesie sprzedaży.

Efekt:

Oszczędność czasu doradcy - 13 godzin w miesiącu.



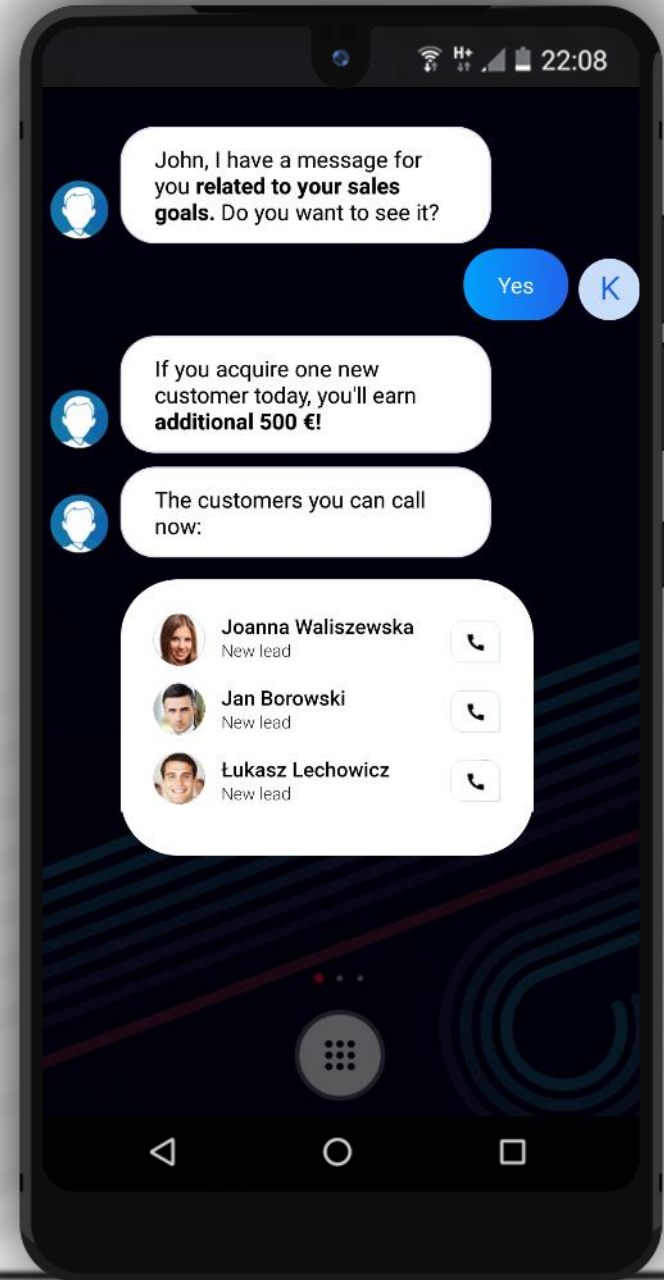


EDWARD

AI POWERED SALES ASSISTANT

Kluczowe korzyści

- Edward oszczędza czas doradcy, który do tej pory poświęcał na wprowadzenie danych i raportowanie.
- Wyższa aktywność. Proaktywny asystent przypomina się, zachęcając do kolejnych kroków koniecznych w procesie sprzedaży.
- 100% danych w CRM, zawsze. Dokładne dane to lepsza analityka i trafne decyzje.
- Pełna transparentność działań handlowca. Szkol i motywuj bazując na danych o efektywności handlowców.



Podsumowanie

W przypadku dodatkowych pytań,
jesteśmy do Państwa dyspozycji.

Zapraszamy na naszą stronę www:
<https://www.Edward.ai/>



EDWARD
AI POWERED SALES ASSISTANT



Tomasz Wesółowski

tomek@edward.ai

www.Edward.ai