

1 Powiadomienie

Zegar startuje — reaguj w 60 min · #notification_ai_sales_chat

2 Kick-off

Wspólny setup z klientem — chat wychodzi na żywo podczas spotkania

3 Domknięcie

Dzień 5-7 · sprzedaj z danymi · rezerwuj termin PODCZAS kick-offu

Brak reakcji + brak setupu + brak domknięcia = churn w toku

WIDOCZNOŚĆ — USTAW NA KICK-OFFIE

📍 Pozycja: prawy dolny róg

Standard rynkowy — tam klienci go szukają. Widget nie może zasłaniać koszyka ani przycisku CTA.

🕒 Auto-open: 8–15 sekund

Nie krócej — poniżej 8 sek. jest zamykane. Najlepiej na stronach kategorii z dużym wyborem.

📱 Mobile: zawsze włączone

60–70% ruchu to mobile. Wyłączenie = rezygnacja z większości potencjalnych rozmów.

🎨 Kolor zgodny z brandingiem

Widget dopasowany do sklepu buduje zaufanie. Ustaw razem z klientem na kick-offie.

💬 Welcome bubble: włącz

Bez bubble'a chat jest niewidoczny — klient musi go sam odszukać i kliknąć.

DOBRY SETUP = 3 ELEMENTY

👁️ Chat widoczny

Klient zauważa i klika od razu. Sprawdź na żywo, czy nic ważnego nie jest zasłonięte.

⚡ Trigger w momencie wahania

Pojawia się na zachowanie — nie przy każdym załadowaniu, tylko gdy klient jest niezdeterminowany.

📚 Baza wiedzy: tylko pre-sales

Top pytania, bestsellery, polityki. **NIE:** reklamacje, statusy zamówień — te przejmuje eskalacja.

RÓB TAK / UNIKAJ

RÓB TAK

- ✓ Auto-open 10 sek. na kategoriach
- ✓ Desktop + mobile od razu
- ✓ Kolor = branding sklepu
- ✓ Bubble włączony przed publikacją
- ✓ Koszyk nie jest zasłonięty

UNIKAJ

- ✗ Auto-open po 1–2 sek.
- ✗ Wyłączania na mobile
- ✗ Domyślnego koloru widgetu
- ✗ Zasłaniania CTA i koszyka
- ✗ Bazy wiedzy o reklamacjach

REAKCJA NA POWIADOMIENIE — PIERWSZE 2 GODZINY

🔥 **Pierwsze 2 godziny decydują o wszystkim.** Brak szybkiej reakcji = churn zanim cokolwiek się zaczęło. Nie czekaj na „dobry moment“.

🕒 Odpowiedz w ciągu 60 minut

Call + email + zaproszenie do kalendarza. Podaj dwa konkretne terminy — nie pytaj ogólnie o czas.

💬 Powiedz od razu:

„Urochommy Twój chat jutro — pierwsze rozmowy zobaczysz w 24 godziny.“

ZAPROSZENIE NA KICK-OFF — SPRZEDAJ WYNIK, NIE SPOTKANIE

💡 WARTOŚĆ

„Urochommy Twój chat w 20 minut — od razu zobaczysz jak działa na Twoim sklepie. Pasuje [10:00] albo [14:00]?”

🚨 PILNOŚĆ

„Większość klientów widzi pierwsze rozmowy w 24h — nie traćmy tego okna. Jutro: [godzina 1] albo [godzina 2]?”

👀 CIEKAWOŚĆ

„Sprawdziłam Twój sklep — widzę miejsca, gdzie chat pomoże klientom wybrać produkt. Pokażę Ci to w 20 minut?”

PRZEBIEG KICK-OFFU — WSPÓLNE DZIAŁANIE, NIE PREZENTACJA

1 Dlaczego teraz?

„Co skłoniło Cię do wypróbowania AI Chatu?” — rozumiesz motywację zanim cokolwiek pokażesz.

2 Pokaż wartość szybko

Jeden scenariusz: wahanie → rekomendacja → zakup. Cel: „Widzę jak to działa na moim sklepie.“

3 Zbudujcie razem

Publikacja + widoczność + ustawienia + baza wiedzy. Chat wychodzi na żywo podczas spotkania.

4 Zarezerwuj domknięcie

„Spotkajmy się za 5 dni i spojrzymy na dane — kiedy Ci pasuje?” Zarezerwuj TERAZ.

DOMKNĘCIE (DZIEŃ 5-7) — SPRZEDAJ Z DANymi

📊 Domknięcie to **przegląd danych**, nie pitch. Nie przekonujesz — pokazujesz. Dane zamykają za Ciebie. Zaczni od danych, nigdy od produktu.

👉 NAJLEPSZY Przychód wygenerowany

„Chat już generuje wartość — czy to coś, co chcesz zatrzymać w swoim sklepie?”

💬 DOBRY

Konwersacje istnieją, brak przychodu

„Klienci już wchodzą w interakcje — następny krok to zamiana większej ich liczby w przychód.“

🔍 WCZESNY

Rekomendacje, brak konwersji

„Chat już wpływa na decyzje — jesteśmy o krok od przychodu.“

🚫 Brak danych — reframe, nie panika

„Nie wykorzystaliśmy jeszcze pełnego potencjału.“ Zaproponuj przedłużenie z celem i datą decyzji.

🎯 Zawsze pytaj — nigdy nie zakładaj

„Co myślisz o tych wynikach?” Nie mów „to dobre wyniki“. Pytanie sprawia, że klient sam dochodzi do wniosku.

OBJEKCJE — GOTOWE ODPOWIEDZI

🚫 P Nie mam czasu na setup

🟢 0 20 minut razem i chat jest na żywo. Bez setupu trial minie bez wyników — to Twój czas stracony.

🚫 P Mamy już LiveChat / Tidio

🟢 0 LiveChat czeka biernie, wymaga agenta. AI Sales Chat angażuje proaktywnie 24/7 na zachowanie — bez obsługi, widoczne w edrone.

🚫 P Nie chcę, żeby był nachalny

🟢 0 To nie push — pomoc w decyzji. Kontrolujesz kiedy i komu się pojawia. Pokaż konfigurację na kick-offie.

🚫 P Wyłączyłem na mobile — za dużo spamu

🟢 0 60–70% ruchu to mobile. Ustaw dłuższe opóźnienie (12–15 sek.) i zmień bubble. Nie wyłączaj — optymalizuj.

RAPORTY AI AGENT — SPRAWDZAJ CO TYDZIEŃ

- ✓ **Mało konwersacji** → sprawdź widoczność widgetu i czy bubble jest włączony
- ✓ **Niski CTR rekomendacji** → uzupełnij bazę wiedzy lub zaktualizuj feed produktowy
- ✓ **Dużo eskalacji** → baza wiedzy ma luki lub jest support-oriented — popraw treści
- ✓ **Follow-up po 2 tyg.** → pokaż klientowi: liczba rozmów · kliknięcia · przychód

📊 Ścieżki w panelu

Onsite → **Widget Agent AI** — widoczność, kolor, auto-open, mobile
Raporty → **AI Agent** — konwersacje, CTR, przychód, eskalacje

CHECKLIST WDROŻENIA — WIDGET

- Widget włączony na desktop i mobile
- Auto-open ustawiony na 8–15 sekund
- Welcome bubble włączony
- Kolor widgetu dopasowany do branding
- Widget nie zasłania koszyka ani nawigacji

CHECKLIST WDROŻENIA — BAZA WIEDZY

- Baza skupiona na wyborze produktu (pre-sales)
- Eskalacja do człowieka skonfigurowana
- Feed produktowy kompletny i aktualny
- Opisy produktów uzupełnione
- Raport AI Agent sprawdzony po 7 dniach

KLUCZOWE KOMUNIKATY

⚡ Po powiadomieniu (max 60 min)

„Urochommy Twój chat jutro — pierwsze rozmowy zobaczysz w 24 godziny.“

🚀 Na kick-offie

„Zróbmy to praktycznie — ustawimy razem i wyjdzie na żywo podczas spotkania.“

📅 17 Zamknij domknięcie (koniec kick-offu)

„Spotkajmy się za 5 dni i spojrzymy na dane — kiedy Ci pasuje?”

⚠️ Pierwsze 2 tygodnie = kalibracja

Im więcej rozmów, tym trafniejsze rekomendacje. Nie oceniaj po 3 dniach — sprawdź po 14.