

Dopasuj AI Sales Chat do indywidualnych potrzeb Twoich klientów!

Co warto dopowiedzieć swojemu czatowi, żeby mówił głosem Twojej marki? Poznaj gotowe prompty, które pomogą Twojemu czatowi lepiej obsługiwać klientów.!

Zwroty

Klient chce szybko dowiedzieć się, **jak oddać produkt i gdzie to zrobić**. Nie chce szukać formularza na własną rękę.

Jakie mamy rozwiązanie?

Jeśli ktoś pyta o zwrot, czat powinien od razu kierować go do konkretnego formularza lub podstrony, zamiast odsyłać ogólnie do regulaminu. Im krótsza droga, tym mniej frustracji.

Gotowy prompt:

Jeśli klient pyta o zwrot, zasady zwrotu lub formularz zwrotów, od razu odeślij go do tej strony: [WSTAW LINK]. Odpowiadaj jasno i krótko, bez odsyłania do regulaminu, jeśli nie jest to konieczne.

Dostawa

Klient chce wiedzieć, **ile zapłaci za dostawę i jakie ma opcje**. To często decyduje o zakupie tu i teraz.

Jakie mamy rozwiązanie?

Czat powinien podawać **konkretne formy i ceny dostawy w prosty sposób**. Powinien również zaproponować najlepsze rozwiązanie dla indywidualnych potrzeb klienta.

Gotowy prompt:

Jeśli klient pyta o dostawę, podaj dostępne formy dostawy i ich ceny na podstawie tych informacji: [WSTAW CENY DOSTAWY]. Zawsze dostosowuj typ wysyłki do indywidualnych potrzeb klienta.

Kod rabatowy

Klient **szuka rabatu** i najtańszej możliwości zakupów. To idealny moment, by wskazać mu, gdzie zapisać się do newslettera.

Jakie mamy rozwiązanie?

Niech czat wskaże dokładnie, gdzie klient ma się zapisać, udostępniając link oraz komunikując korzyści.

Gotowy prompt:

Jeśli klient pyta o kod rabatowy, poinformuj go, że formularz zapisu do newslettera znajduje się tutaj: [WSTAW LINK] i poinformuj jaki rabat czeka go za zapis oraz jakie korzyści płyną z zapisu.

Klient chce czuć, że rozmawia z marką, która jest pomocna, konkretna i nowoczesna – a nie z automatem.

Warto doprecyzować, jak czat ma brzmieć. To często robi większą różnicę niż sama treść odpowiedzi.

Typowy klient sklepu to...

Nie każdy klient chce technicznych szczegółów. Wielu z nich chce po prostu szybkiej, trafnej rekomendacji. Inni natomiast to zajawkowicze lub eksperci, którzy potrzebują odpowiedzi o wysokiej szczegółowości. Określ kim jest Twój klient.

Gotowe prompty:

Kim jest mój klient?

Pamiętaj, że wielu klientów tego sklepu chce [np. kupić produkt dobrej jakości, ale nie chce długo analizować wszystkich opcji]. Potrzebują prostych rekomendacji, jasnych różnic i poczucia, że rozumiemy ich [np. styl i estetykę].

Pokaż chatowi kontekst, w którym działa Twoja marka

Jesteśmy marką, która stawia na [WSTAW 2–3 CECHY, np. prostotę zakupów, dobrą obsługę, sprawdzone produkty]. Pomagamy klientom wybierać [WSTAW TYP OFERTY] w sposób prosty, wygodny i bez niepotrzebnych wątpliwości. Zależy nam na [WSTAW WARTOŚCI, np. jasnej komunikacji, szybkim kontakcie, dobrym doświadczeniu zakupowym].

Jak ma brzmieć mój czat?

Moja marka mówi językiem [WSTAW: nowoczesnym / prostym / eksperckim / ciepłym / premium].

Nie chcę, żeby czat brzmiał jak [WSTAW: reklama / automat / infolinia].

Chcę, żeby klient po rozmowie czuł [WSTAW: spokój / pewność wyboru / zaufanie / zaopiekowanie].