DIGITAL MARKETING SPECIALIST | ASSESSMENT

LA CASE

Alessandro è un negoziante di mobili di design.
Il suo showroom si trova in un quartiere del centro di Milano ed è gestito da uno staff di 5 persone.
Oltre all'attività di vendita diretta ai clienti finali lo staff svolge anche attività di consulenza e supporto alla progettazione collaborando con architetti e arredatori di tutta Italia che necessitano di mobili di alto livello per le loro realizzazioni.

L'ATTIVITA'

Utilizzare un chatbot per ingaggiare gli architetti e fissare dei meeting/call conoscitivi con lo staff dello showroom

1. CREARE UN CHATBOT MESSENGER
Il chatbot deve essere in grado di qualificare il lead (max 4-5 domande)

- Se si tratta di un normale cliente consumer gli comunica semplicemente le istruzioni per arrivare in negozio e gli orari di apertura

- Se si tratta di un professionista, gli presenta i membri dello staff, raccoglie informazioni potenzialmente utili per un appuntamento e propone 3 slot (giorno/ora) per un incontro sulla settimana successiva

2. SALVARE I CONTATTI DEI CLIENTI

I seguenti dati raccolti dal chatbot devono essere salvati su un Google Sheet

- Nome, Cognome, e-mail, Data e ora dell'appuntamento

3. REMINDER (OPZIONALE)

Impostare un automazione che invia al cliente un reminder il giorno prima dell'appuntamento