



# Применение сервиса информирования для магазина одежды: примеры и эффективность инструментов



[www.ivatele.com](http://www.ivatele.com) 8 800 555 06 41





[www.ivatele.com](http://www.ivatele.com)  
8 800 555 06 41



**“ Как за пару месяцев увеличить выручку магазина одежды на 30-40%? В этом поможет сервис информирования клиентов, который позволяет управлять многими процессами, планировать, контролировать и оперативно корректировать стратегию развития. Предлагаем познакомиться с конкретными инструментами.**



# Подключаем голосового робота для увеличения продаж, информирования клиентов



**Внедрение голосового робота** в управление магазином одежды **повышает эффективность** и скорость обработки **входящих обращений** и **исходящих звонков**. **Ощутимо сократит расходы на привлечение новых клиентов**. Кроме того, такой инструмент имеет потенциал к налаживанию персонализированного общения с каждым клиентом. Все это способствует росту выручки — в среднем на 15-30% не менее чем в 80% магазинов одежды и других подобных торговых точках.

Голосовому роботу для магазина одежды можно передать следующие задачи:

- **Обработку онлайн-заявок.** Клиент оформляет заказ на сайте, а голосовой робот подтверждает заказ. Бот принимает ответы, которые даются покупателем нажатием кнопок или голосовыми ответами. Если клиент желает изменить заказ — звонок переводится на оператора колл-центра.
- **Напоминание о заказе.** Голосовой робот может оповещать о подтверждении заказа и его статусе: оплачен, обработан, отправлен, доставлен.
- **Уточнение готовности клиента принять доставку.** Робот предупреждает покупателя, что курьер доставит посылку в течение того или иного времени в конкретный день. Клиент может сообщить о готовности принять заказ, перенести или отменить доставку, а также связаться с курьером.
- **Ответы на вопросы о статусе доставки.** Голосовой робот помогает автоматизировать ответ на самый распространенный в колл-центре входящий запрос: «Где мой заказ?». С помощью интерактивного IVR-меню покупатель может выбрать опцию «узнать статус заказа» и получить соответствующую информацию.

**Голосовой робот** становится настоящим виртуальным помощником, **помогает решить проблему «спящих» клиентов**, ведь он может **оперативно прозвонить любую клиентскую базу**, рассказать о новой акции, поступлениях, ответить на возникшие вопросы, **автоматически отправить промо код на скидку**.

Подробнее об услуге



# SMS-рассылка — 6 способов применения для магазина одежды



Подробнее об услуге



[www.ivatele.com](http://www.ivatele.com) 8 800 555 06 41

Значение **СМС-рассылок для магазина одежды очень велико**, поскольку сообщения, рассылаемые клиентам, **помогают сохранить и расширить круг постоянных клиентов**.

В сообщениях можно сообщать о следующем:

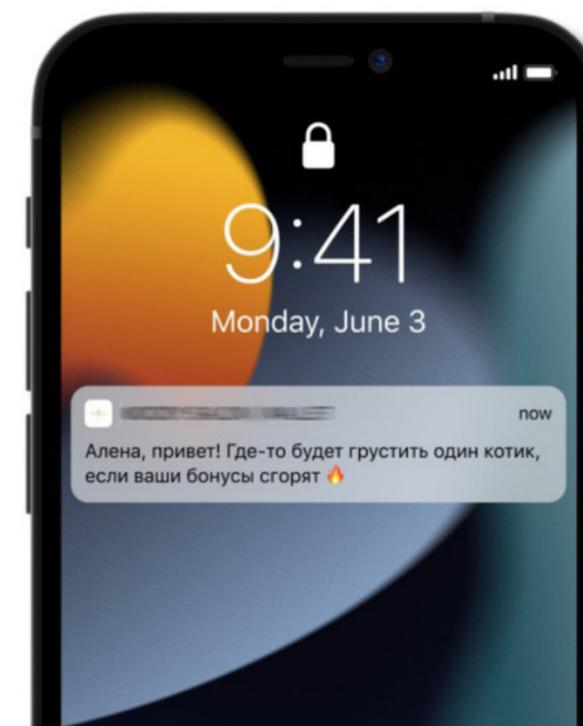
- **Рассылка об открытии нового магазина.** В сообщении можно пригласить постоянных клиентов в новый магазин. Пример такого СМС: «Елена, спешим пригласить вас в новый магазин «...» по адресу «...». В день открытия скидки 20% на всё!».
- **Оповещение об акциях и распродажах.** Не всегда возможно напрямую рассказать клиенту о предстоящих акциях, но это легко сделать с помощью СМС. Главное — указать максимальный размер скидки и добавить ограничение по времени, чтобы потенциальный клиент поспешил посетить магазин одежды.
- **Поздравление с бонусом.** День рождения или другой праздник — еще один повод напомнить клиенту о себе, особенно если добавить к персонализированному поздравлению скидку, которая стимулирует покупателя прийти в магазин за одеждой, даже если это не было в его планах.
- **Рассылка новостей.** В сообщениях легко рассказать о планируемом переезде, новом поступлении, распродаже, предстоящей акции.
- **Сообщение с благодарностью.** Любому человеку приятно, когда его благодарят, даже если это покупка одежды в магазине. Эта незначительная на первый взгляд приятность стимулирует покупателя вернуться к вам и вновь что-то купить.
- **Сервисные СМС.** Вариант, подходящий для онлайн-магазинов. Здесь СМС-рассылка для магазина одежды служит для уведомления о статусе заказа, прибытии его в пункт выдачи, подтверждения оплаты.



# Мобильные PUSH-уведомления как способ удержать клиентов

**PUSH-уведомления** эффективны для **новых клиентов**, которые только скачали ваше мобильное приложение, **и для постоянных**, уже давно пользующихся вашим приложением. Здесь действует правило, по которому возврат клиентов — **самый дешевый способ увеличения выручки**. Магазин не платит за новых клиентов, а напоминает о себе старым. **Ценность PUSH-уведомлений для магазинов одежды в максимальной персонализации**. Можно вставлять в оповещение имя клиента, название товара, количество баллов и пр. Другой пример использования: **если какой-то одежды не оказалось в наличии в магазине — достаточно отправить PUSH-уведомление и предложить клиенту заменить позицию**.

**Комментарий эксперта:** с помощью пуш можно строить целую воронку рассылок, постепенно ведя клиента к покупке. Например, рассказать с помощью PUSH о предстоящей акции, добавив что-то интригующее вроде возможности оплатить баллами большую часть покупки. Через пару дней напомнить об этой акции, добавив информацию о бонусных баллах на счете покупателя и призвав ими воспользоваться.



Подробнее об услуге





## В заключение

Руководителям магазина одежды приходится погружаться во множество процессов и иметь дело с большими объемами информации. Одно из самых сложных направлений работы — взаимодействие с клиентами, требующее учета многочисленных и очень разных факторов.

Чтобы освободить рабочее время, снизить нагрузку на персонал и улучшить качество оказания услуг в целом, можно использовать специальные инструменты информирования: роботизированные звонки, СМС-рассылку, PUSH-уведомления и HLR-запросы.

Их применение быстро окупается за счет увеличения прибыли и снижения издержек на различные задачи, которые могут выполняться за счет алгоритмов, а не вручную.





# Тарифы

Тарифы



[www.igatele.com](http://www.igatele.com)

8 800 555 06 41

## Рекламные сообщения

Информация об акциях и скидках, спецпредложениях, мотивирует клиентов сделать покупку или заказ.

### SMS Информирование

Буквенное имя  
(название компании в отправителе):  
Средняя стоимость 1 sms - 2,90 руб

### Мобильные PUSH-уведомления

iOS, Android, Huawei: от 0,10 руб

### Роботизированный звонок

Мобильные и городские России:  
Стоимость 1 секунды соединение - 0,04 руб

- наш робот проговорит любой текст и позвонит вашему клиенту. В режиме разговора отправит смс с промо кодом (либо другую информацию), переведет на сотрудника для уточнения деталей, или автоматически подтвердит/отменит заказ, бронь на услуги.

Звонок 14 секунд (203 знака текста) - 0,56 руб  
*- Сергей, вас приветствует магазин Олимп, приглашаем на новое поступление одежды и предоставляем персональную скидку 15%. Для получения скидки нажмите на цифру 9 в телефоне. Мы отправим вам смс с промокод.*

Примечание:

Тарифы указаны за одно сообщение. Стоимость указана в рублях .

- **Буквенное имя** – название вашей компании в поле «от кого», при получении SMS. Например SPORTMASTER. Если используется общее имя отправителя, SMS клиенту будет доставляться от имени INFO, например.
- **Роботизированный звонок** - Стоимость указана за минуту соединения, с посекундной тарификацией. Включает все расходы на создание аудиофайла из текста голосовым роботом, звонок (телефония) до абонента сотовой или фиксированной связи России.
- **Ваш номер в АОН** – ваш клиент получит входящий звонок от телефонного номера вашей организации.

## Сервисные сообщения

Информирование о статусе заказа, коды регистрации и подобные сообщения.

### SMS Информирование

Буквенное имя  
(название компании в отправителе):  
Средняя стоимость 1 sms - 2,90 руб

Цифровое имя  
(номер 7 9xx xxx xx xx в отправителе):  
Все операторы России (в месяц):

от - 0,75 руб за смс

### Мобильные PUSH-уведомления

iOS, Android, Huawei: от 0,10 руб

Примечание:

Тарифы указаны за одно сообщение. Стоимость указана в рублях .

- **Буквенное имя** – название вашей компании в поле «от кого», при получении SMS. Например SPORTMASTER. Если используется общее имя отправителя, SMS клиенту будет доставляться от имени INFO, например.
- **Цифровое имя** – доставка сообщений от мобильного номера телефона в формате +7 9XX XXX XX XX.
- **Роботизированный звонок** - Подключение к вашей программе как для отправки смс, мы получим текст сообщения, наш робот проговорит ваше сообщение и позвонит клиенту. Стоимость указана за секунду соединения. Включает все расходы на создание аудиофайла из текста голосовым роботом, звонок (телефония) до абонента сотовой или фиксированной связи России. Подключение по протоколам SMPP, HTPP, возможна отправка из личного кабинета услуги.
- **Ваш номер в АОН** – ваш клиент получит входящий звонок от телефонного номера вашей организации.

### Роботизированный звонок

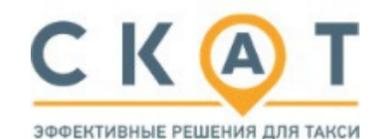
Мобильные и городские России:  
Стоимость 1 секунды соединение - 0,04 руб

- наш робот проговорит любой текст и позвонит вашему клиенту. В режиме разговора отправит смс с промо кодом (либо другую информацию), переведет на сотрудника для уточнения деталей, или автоматически подтвердит/отменит заказ, бронь на услуги.

Звонок 16 секунды (240 знака текста) - 0,64 руб  
*- Владимир, вас приветствует магазин Олимп. Ваш заказ доставлен в город Екатеринбург и в течении суток, мы доставим его по указанному адресу. В случае изменения адреса или даты доставки, нажмите на цифру 7 в телефоне, для связи с менеджером.*



# до 20% скидка клиентам партнеров



\*Для ознакомления с полным списком партнеров, перейдите на наш сайт по ссылке ниже, или по QR-коду слева.  
Ссылка в раздел "Партнеры": <https://ibatele.com/company/partners/>

Все партнеры



[www.ibatele.com](http://www.ibatele.com)  
8 800 555 06 41



# Чтобы начать работу с сервисом, вам потребуется всего 1 час

1 >>>>>

## Шаг 1

Свяжитесь с нами по телефону 8(800) 555-06-41 мы ответим на все интересующие вопросы.

2 >>>>>

## Шаг 2

Подготовим и отправим вам договор, пришлем скан-копии соглашений или оформим все через ЭДО.

3 >>>>>

## Шаг 3

Предоставим логин и пароль для личного кабинета, данные для подключения ваших программ.

4 >>>>>

## Шаг 4

Вы пополните баланс личного кабинета на необходимую сумму для предоставления услуг.

5 >>>>>

## Шаг 5

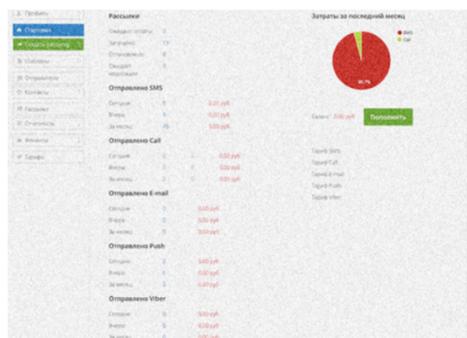
Вы запускаете информирование, сможете отслеживать статистику, корректировать стратегию, возвращать клиентов, повышать продажи

## Способы работы с сервисом

Все услуги



[www.ibatele.com](http://www.ibatele.com)  
8 800 555 06 41



### Web-кабинет клиента

Личный кабинет предназначен для самостоятельной работы с сервисами клиентом. Запуск рассылок, управление шаблонами, услугами, адресной книгой, черными списками и просмотр статистики.



### Подключение ваших программ

- Подключим вашу программу бесплатно
- Стандартный SMPP протокол
- API
- Разработаны бесплатные модули интеграции с сервисами и ПО. Например 1с, Битрикс24 и подобные системы.



# Спасибо!

## Контакты

Телефон: 8 (800) 555-06-41

Почта: [abonent@ibatele.com](mailto:abonent@ibatele.com)

Сайт: [www.ibatele.com](http://www.ibatele.com)

