botscaler

WARUM WHATSAPP DER GAMECHANGER FÜR DEIN BUSINESS IST. WIE DU DEINEN KUNDENSERVICE ÜBER WHATSAPP VON CHATGPT ERLEDIGEN LÄSST, UND VIELES MEHR.

botscaler

HEY! 👋
SCHÖN, DASS DU REINSCHAUST.

DU WILLST ALSO UNSER WHITEPAPER LESEN? COOL, LOS GEHT'S. 🚀🚀🚀

WIR HABEN VIELE THEMEN - DIE BUTTONS WEISEN DIR DEN WEG.

WAS INTERESSIERT DICH BESONDERS?

SOWAS VON 2023! - SEITE 3

FÜR LEAD-GENERATOREN - SEITE 6

PERFEKTE TERMINE - SEITE 12

WHATSAPP-FUNNELS - SEITE 16

BUSINESS CASES - SEITE 19

CHATGPT - SEITE 21

SO KANNST DU STARTEN - SEITE 23

KURZFASSUNG BITTE! - SEITE 29

DIE LANGFASSUNG BITTE...

OK, HIER IST DIE **LANGFASSUNG**!

WORUM GEHT'S?

95% aller Menschen in Deutschland nutzen WhatsApp regelmäßig privat.

Etwa ein Drittel aller Unternehmen und Arbeitstätigen nutzen WhatsApp Kommunikation intern oder im manuellen Kontakt mit Kunden.

Aber nur 2% der Unternehmen nutzen WhatsApp für Prozessautomatisierungen im Marketing, Presales, Sales, Aftersales, Fulfillment, Recruiting, Logistik, Management oder in anderen Unternehmensbereichen.

WARUM? WEIL SIE KEINE AHNUNG HABEN, WIE ES GEHT!

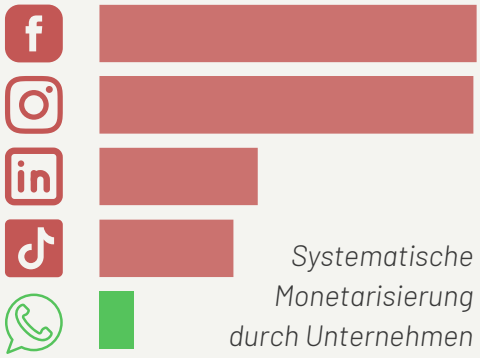
Sei klüger als die anderen!!!!!

WARUM WHATSAPP?

Facebook und Instagram sind vollständig von Unternehmen durchpenetriert und kommerzialisiert.

Linkedin hat noch viel Potenzial. Tiktok auch.

Doch Whatsapp ist für deutsche Unternehmen eine Wüstenlandschaft. Das ist deine Chance.



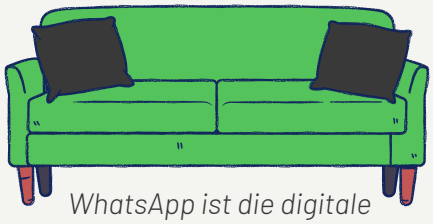
Systematische Monetarisierung durch Unternehmen

HABE ICH 'WAS VERPASST? WHATSAPP IST DOCH NUR ZUM CHATTEN...?!

Ja. Das ist die offensichtliche Nutzungsart. Aber wusstest du, dass du sehr einfach Chatbots für WhatsApp erstellen kannst, mit dem deine Kunden interagieren können, ohne dass du anwesend bist? Die Einsatzbereiche zeige ich dir in diesem Whitepaper - sie sind nahezu grenzenlos und können bis zu 85% von deinen gesamten Unternehmensprozessen automatisieren.

CHATBOTS? DAS SIND DOCH DIESE NERVIGEN WIDGETS AUF DEN WEBSEITEN, DIE MIR NIE DAS GEBEN, WAS ICH BRAUCHE...

Joah... Ja. Das sind die Chatbots von 2008, die für schlechte Bewertungen sorgen. Wir sprechen hier von Chatbots à la 2023. Chatbots, die du, deine Kunden und deine Mitarbeiter lieben werden, 100% nützlich für alle Beteiligten sind und in eurer digitalen Komfortzone passieren - der App, über die ihr ständig mit Freunden und Familie chattet.



WhatsApp ist die digitale Couch deiner Kunden

OK, UND NUR WEIL DER CHATBOT DANN AUF WHATAPP LÄUFT, ÄNDERT ES ETWAS?

Ja. Es gibt kein Lead-Funnel, kein Formular, keine Customer Journey mit einer annähernd so hohen Click-Through-Rate (CTR) wie WhatsApp:
Von 50% bis 95% (je nach Produkt/Dienstleistung). Es gibt nichts, das so viele Integrationsmöglichkeiten wie ein Chatbot nutzen kann (offene APIs) . Es gibt nichts Bequemeres als ein Kommunikationstool, das keinen ständigen Login benötigt, alle nutzen und keine zusätzlichen Werkzeuge erfordert.

OK, UND NUN?

ABER MEINE KUNDEN BRAUCHEN PERSÖNLICHEN KONTAKT!

Ja - an der entscheidenden Stelle: bei der Beratung und bei der Unterstützung ihrer Entscheidungsfindung. Und bei 1:1 Coachings noch in den 1:1 Gesprächen.

Ansonsten braucht dein Kunde das Gegenteil: transparent verfügbare Informationen, eine lückenlose User-Experience, automatische Terminbuchungen und Erinnerungen, unbürokratische und papierlose Prozesse sowie einen 24/7-Kundenservice in seiner Muttersprache.

DU WILLST SAGEN, MEINE KUNDEN SOLLEN WHATSAPP VERTRAUEN?

Erstens: Ja! In einem unserer Chatbots 2021 hatten wir eine automatisierte Umfrage unter 1500 frischen Leads laufen, wie sie die User-Experience fanden. Gefragt wurden sowohl die Leads, die den Chatbot vorzeitig/unvorhergesehen abgebrochen hatten (Gruppe A), als auch die, die die programmierten Gesprächsabläufe vollständig abgeschlossen hatten... nachdem sie dem Bot 109 Fragen beantwortet haben, unter anderem die intimsten Fragen zum Vermögen, den Einkommen und den Schulden (Gruppe B). Die durchschnittliche User-Experience wurde von der Gruppe A mit 82 von 100 Punkten bewertet, die von Gruppe B mit 91 von 100 Punkten.

Zweitens: In anderen Ländern sind die User es längst gewohnt, dass WhatsApp von Unternehmen monetarisiert wird. Es werden Werbeanzeigen zwischen den Statusmeldungen gezeigt, und Chatbots werden für alle Lebenslagen genutzt. In Deutschland stehen wir am Anfang: Meta wird die Plattform zunehmend monetarisieren und Nutzer werden sich zunehmend daran gewöhnen über WhatsApp mit Unternehmen zu kommunizieren. Der Schlüssel ist es, zu den ersten zu gehören.

GENERIERST DU LEADS ?

DANN BLEIBE AUF DER SEITE

SONST WEITER AUF SEITE 12

KOMM ZUM PUNKT - ICH GENERIERE LEADS. WIE SOLL WHATSAPP MIR JETZT HELFEN?

Stell dir vor, dein Lead trägt sich in ein Formular ein und erhält in derselben Sekunde eine WhatsApp Nachricht von deinem Chatbot mit einer persönlichen Begrüßung per Sprachnachricht. Charmant, oder?

UND DANN HABE ICH MEHR SOCIAL PROOF?

Und dann bekommt dein Lead vollautomatisch noch ein nettes Video von dir mit Informationen zu deinem Produkt oder deiner Dienstleistung. Das bedeutet: Du hast zusätzliche, kostenlose Nutzfläche, um das Vertrauen deiner künftigen Kunden aufzubauen, Autorität und Kompetenz zu zeigen und Social Proof vorzuweisen.

UND WIE QUALIFIZIERE ICH DANN DEN LEAD?

Du kannst den Chatbot jede Frage an ihn stellen lassen - und du wirst auch überrascht sein, was der Lead dir alles beantworten wird. Warum? Weil's WhatsApp ist. Weil's durch Sprachnachrichten, Videos und Fotos interaktiv ist. Weil's das digitale Sofa des Leads ist. In keinem Lead-Formular der Welt beantwortet ein Lead so viele Fragen freiwillig und mit Spaß an der Sache wie über WhatsApp.

WIE GUT IST DER ~~LEAD~~ Kaufinteressent DANN QUALIFIZIERT?

Der Lead ist danach genauso gut qualifiziert, wie wenn du mit ihm eine halbe Stunde telefoniert hättest - oder länger oder kürzer, je nachdem wie gut du deine Leads in der Regel qualifizierst. Der Punkt ist, dass du am Ende eigentlich gar keinen "ein bisschen vorqualifizierten Lead" mehr hast, sondern einen vollständig qualifizierten Kaufinteressenten.

WAS HEIßT VOLLSTÄNDIG QUALIFIZIERT?

Vollständig qualifiziert bedeutet, dass du weißt:

- ob dein Lead das Geld hat, dein Produkt oder deine Dienstleistung zu bezahlen (Budget)
- ob er der Entscheidungsträger ist (Authority)
- ob er ein echtes Bedürfnis hat für dein Produkt oder deine Dienstleistung (Need)
- ob für ihn jetzt der richtige Zeitpunkt ist zu kaufen (Timing)

In der Fachsprache nennt man das die BANT-Kriterien.

ICH MUSS MICH ALSO NUR NOCH UM DIE LEADGEWINNUNG UND DEN ABSCHLUSS KÜMMERN?

Ja. genau das bedeutet es. Keine repetitiven Aufgaben und Gespräche mit Leads, die gar nicht Kunden bei dir werden KÖNNEN.

HAST DU ZAHLEN? CASE-STUDIES?

Ganz einfaches Rechenbeispiel: Wir haben von Februar 2022 bis Juli 2022 unter dem Brand *123lead* 1450 Leads von Immobilienkaufinteressenten durch unsere Qualifikationssysteme geschleust. Bis heute ist uns keine Branche bekannt, die einen höheren Qualifikationsaufwand erfordert: Die Anforderungen, um eine Immobilie zu finanzieren, sind:

- Vollständig, leserlich und korrekt ausgefüllte und unterschriebene Selbstauskunft für den Antragsteller und gegebenenfalls für den Ehegatten/die Ehegattin
- zwischen 4 und 25 (!) weiteren Unterlagen, je nach Konstellation (Vermögen, Schulden, Einkommen, Familiensituation, Immobilienbestand, Darlehen)

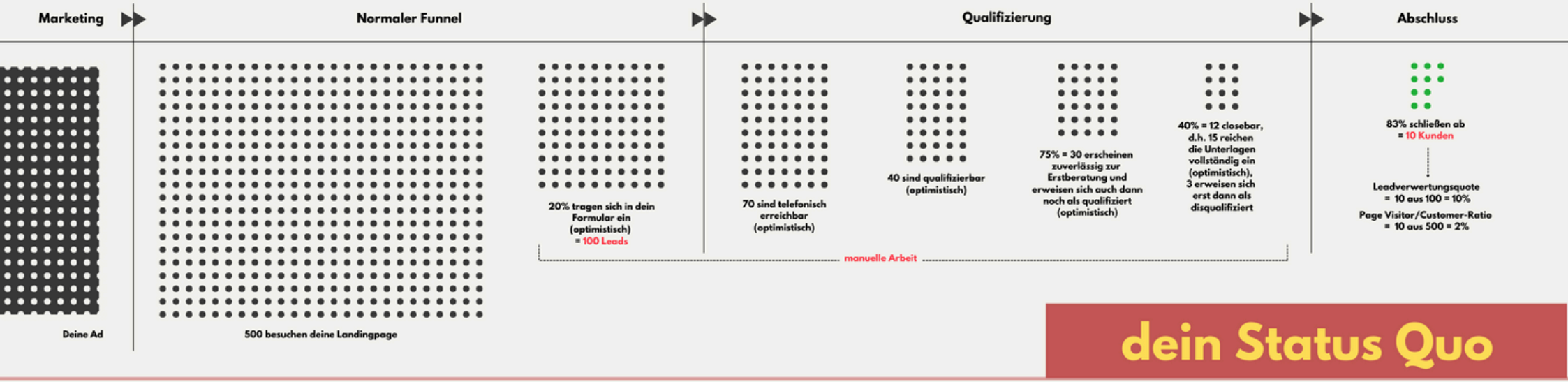
Der reine Nettozeitaufwand für die Qualifizierung ohne Automatismen beträgt durchschnittlich 45 Minuten.*

Wir haben diesen Aufwand auf durchschnittlich 15 Minuten pro Lead senken können. Endresultat:

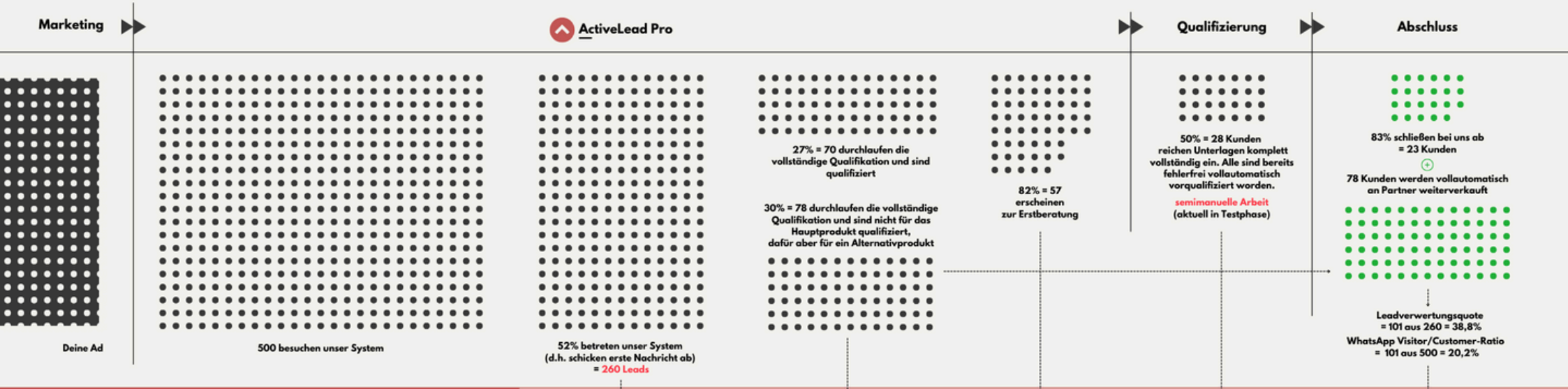
- 30 Minuten Zeitersparnis x 1450 Leads = 43.500 Minuten = 725 Stunden = 30 Werktage Zeitersparnis.
- 66 % weniger repetitive Tätigkeiten
- 100 % weniger Frustration
- 200 % mehr Fokus auf Vertrieb

Wir haben die Zahlen auf 500 Leads normiert und in eine Fallstudie gepackt. Die volle Fallstudie findest du auf der nächsten Seite. Wenn du Fragen dazu hast, melde dich gerne.

* Ca. 60 % aller Immobilienleads können in unter 10 Minuten in einem kurzen Telefonat disqualifiziert werden. Ca. 40% werden die Erstberatung in Anspruch nehmen, viele werden Unterstützung beim Ausfüllen der Selbstauskunft benötigen, Rückfragen haben und Entscheidungshilfe brauchen, ehe sie dann zu einem späteren Zeitpunkt im Prozess ausscheiden, etwa durch fehlende Unterlagen, sich ändernde persönliche Umstände oder andere Ursachen. Zu dem Zeitpunkt werden in der Regel bereits 30 Minuten bis drei Stunden Zeitaufwand pro Kaufinteressent entstanden sein.



dein Status Quo



123lead Fallstudie

Leadeffizienz der Ad: +260%
Leadpreise (CPL): -61,6%

Summe: 148 aus 260 sind verwertbar
= 56,9% Click-Through-Rate (CTR)

+9,6% Show-up-rate zur Erstberatung

+20% Success Rate bei der Sammlung der Finanzierungsunterlagen

+ 288% Leadverwertungsquote
+ 910% Visitor/Customer-Ratio

NEVER CHANGE A RUNNING SYSTEM! BEI MIR FUNKTIONIERT ES, UND DAS BLEIBT AUCH SO!

Gut, dass du das erwähnst! Das Tolle ist, dass sich an deinen bestehenden Vertriebssystemen nichts ändert, bis du dich aktiv dafür entscheidest vollständig umzusteigen. Bis dahin ist die WhatsApp-Qualifizierung lediglich eine Ergänzung.

Gehen wir das Ganze noch einmal durch. Auf der nächsten Seite findest du ein Schema. Das ist die Erklärung dazu:

Es ist egal, wo du deine Werbung schaltest...
- Facebook
- Instagram
- Linkedin
- Tiktok
- Google
- etc.

... egal, wie dein Funnel aussieht...
- Lead-Ad
- Perspective Funnel
- Videofunnel auf einer eigenen Landingpage
- Freebie-Download
- Webinar-Funnel
- Terminfunnel
- Newsletterfunnel
- etc.

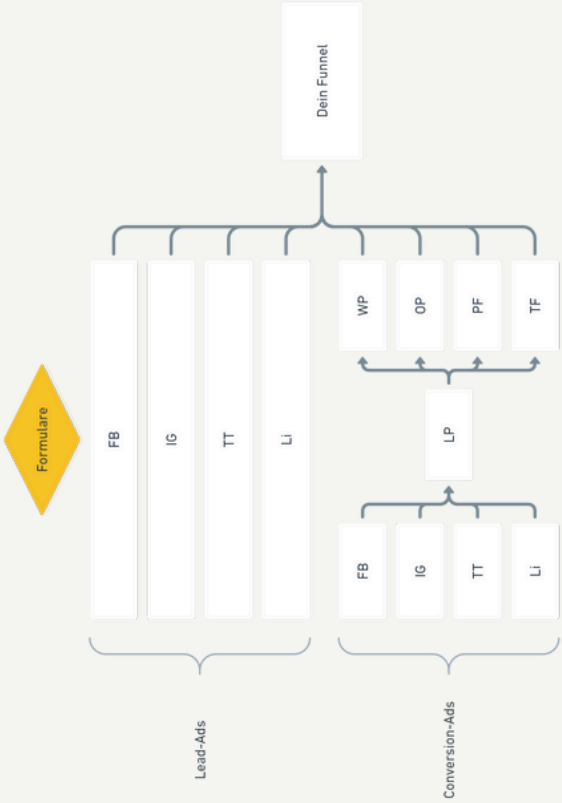
... egal, wo sich dein Lead einträgt...
- Ads-Formulare (Facebook-Leadformular etc.)
- Landingpageformulare (Wordpress, Onepage, Typeform, Paperform etc.)
- Terminkalenderformulare (Calendly etc.)
- etc.

... und egal, was danach passiert...
- dein Team ruft die Leads selbst an
- die Leads kommen zum Webinar
- die Leads erhalten Follow-Up Newsletter
- etc.

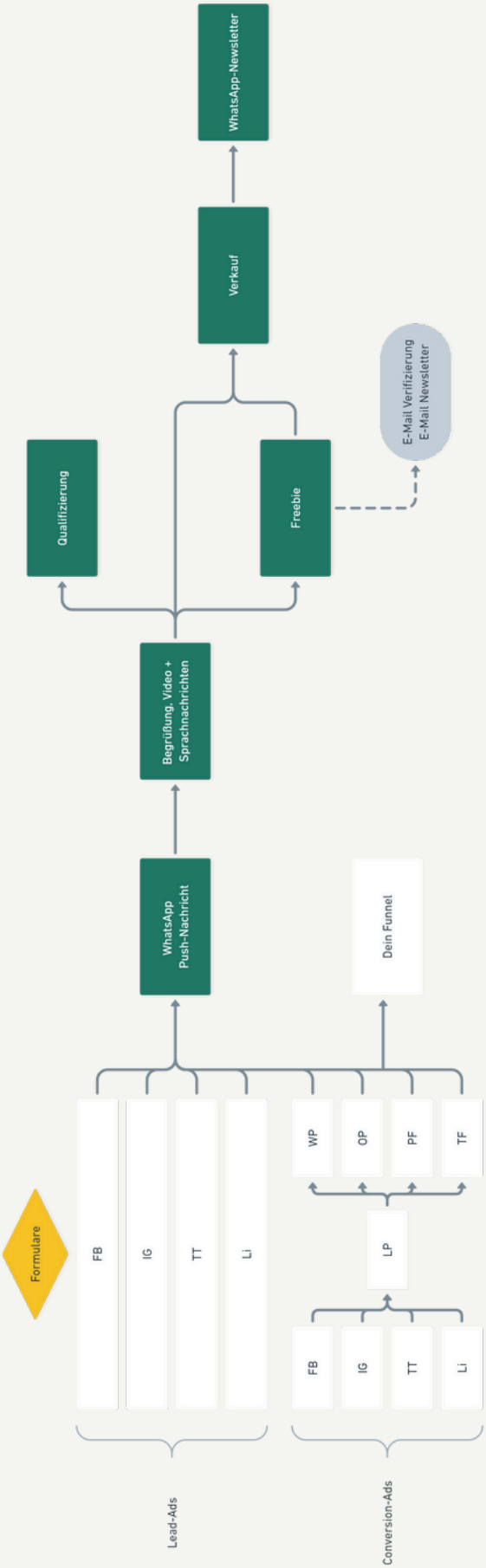
.. die WhatsApp Strecke beginnt automatisch dann, wenn der Lead sich eingetragen hat, und läuft zunächst parallel zu den bestehenden Prozessen. Wenn der WhatsApp-Funnel A/B-getestet ist und reibungslos funktioniert, wirst du schnell feststellen, dass alle anderen Funnelgestaltungen und Kommunikationskanäle schlechter funktionieren als WhatsApp, und wirst selbst schrittweise WhatsApp deine anderen Funnels ablösen lassen wollen.

botscaler

VORHER



NACHHER



HAST DU TERMINE MIT DEINEN KUNDEN?

DANN BLEIBE AUF DER SEITE

SONST WEITER AB SEITE 15

KANN ICH DANN AUCH DIE TERMINVEREINBARUNG AUTOMATISIEREN?

Genau genommen haben wir hier das Rad fast neu erfunden.

Wir haben zwei Systeme entwickelt: das eine nennen wir ABC und das andere PASS.

WAS IST DAS DENN?!

OKOK... HIER KOMMT DIE AUFLÖSUNG:

ABC steht für "a buttonclick" und beschreibt, dass deine Kunden nur einen einzigen Klick (oder "Drück") benötigen, um sich bei dir einen Termin zu buchen.

PASS steht für 'Perfect Appointment Scheduling System' und beschreibt ein System, das die Nichterscheinungsquote von Leads zum Termin (No-Show-Rate) auf 0,0 % senkt.

ABC-TERMIN? ERKLÄR DAS MAL GENAUER.

Schau mal, normalerweise müssten deine Kunden oder Leads jetzt deinen Terminkalender (Calendly, Google, Calenso, Outlook etc.) öffnen und ihre Daten jedes Mal eintragen, um sich einen Termin bei dir zu buchen.

Stattdessen kannst du dir vom Chatbot einfach deine Verfügbarkeiten aus deinem Terminkalender auslesen lassen und deinen Kunden konkrete Terminvorschläge auf verschiedenen Buttons in WhatsApp anzeigen.

Die Kunden wählen dann den passenden Terminvorschlag mit dem Klick auf den Button aus und der Chatbot trägt den Termin selbständig im Kalender ein und erstellt, wenn nötig, einen einzigartigen Online-Meeting-Link (Zoom, Google Meet).

Zu dem Zeitpunkt, wenn deine Bestandskunden oder frische Leads deine WhatsApp Automationen betreten, liegen in deinem CRM doch bereits alle Daten vor, die später wichtig sind, damit sie sich einen Termin buchen können - ich spreche hier von Name, Vorname, E-Mail-Adresse und Telefonnummer. Wozu dann der Umweg über Calendly? Deine Kunden müssen weder auf Links klicken, noch die App wechseln, den Browser öffnen oder sonst etwas...

.... dadurch steigt die User Experience auf Bestnote und ganz nebenbei wirst du feststellen, dass die Lead-Reibungsverluste bei der Terminierung, welche du zuvor aufgrund des App-Wechsels hattest, um bis zu 86% sinken.

WANN PASST ES DIR ZEITLICH AM BESTEN?

MONTAG, 01.01.2024, 17:00

DIENSTAG, 02.01.2024, 10:00

ANDEREN TERMIN WÄHLEN

UND MIT "PASS" KANN ICH DIE NO-SHOW-RATE VOLLSTÄNDIG ELIMINIEREN?

Kennst du das, wenn ein Kunde nicht zum Termin erscheint? Du hast dich vorbereitet, extra die Zeit geblockt und schaust dann in die Röhre? Bzw. du lächelst dich in Zoom selbst an.

Ja, nun, das ist jetzt Geschichte.

Das "Perfect Appointment Scheduling System" ist ein Terminerinnerungssystem für deine Kunden, welches dafür sorgt, dass die Nichterscheinungsquote auf 0,0% sinkt.

Und es funktioniert so: Sobald dein Kunde seinen ABC-Termin gebucht hat, erhält er eine WhatsApp-Nachricht, die folgende Elemente beinhaltet:

- Buchungsbestätigung,
- Termindetails,
- falls zutreffend: den Konferenzlink,
- den "Termin-verschieben"-Button,
- den "Termin-absagen"-Button
- und den Hinweis, dass x Stunden vor dem Termin eine Terminerinnerung kommt, mit der dein Kunde unbedingt interagieren muss, damit der Termin bestehen bleibt.

Du kannst diesen Zeitraum frei wählen - wir empfehlen 6 Stunden.

X Stunden (oder 6 Stunden) vor dem Termin bekommt der Kunde dann die besagte WhatsApp-Nachricht mit der Terminerinnerung und einem "Teilnahme-bestätigen"-Button. Dann hat der Kunde Y Stunden (oder 4 Stunden) Zeit, auf den Button zu drücken. Wenn er das nicht tut, erhält er einen automatischen Anruf. Die künstliche Stimme erinnert höflich an den Termin und fordert den Kunden auf, die "1" zu drücken, um seine Teilnahme zu bestätigen, und "2" zu drücken, um den Termin zu verschieben.

Nimmt der Kunde weder den Anruf an, noch interagiert er mit der WhatsApp-Nachricht innerhalb von Z Stunden (oder 1 Stunde vor dem Termin), wird der Termin automatisch aus dem Terminkalender gelöscht und der Kunde bekommt eine WhatsApp-Nachricht, die ihm eine neue Möglichkeit bietet bei dir einen Termin zu buchen.

Dadurch hast du nie wieder Aufwand mit Terminfindung, Absagen und Umbuchungen, spammst deine Kunden nicht mit SMS und E-Mail-Erinnerungen zu und vor allem: hast nie wieder die Situation, dass deine Kunden nicht zum Termin erscheinen.

P

A

S

S

KANN ICH AUCH NACH DEM STATTGEFUNDENEN TERMIN NACHRICHTEN VERSCHICKEN?

Es ist nicht nur möglich, sondern beabsichtigt. Nachdem der Termin stattgefunden hat, bekommt der Kunde automatisch Nachrichten, die ihn weiter durch den Funnel laufen lassen.

Wir haben beispielsweise folgende After-Salescall Automationen bei uns im Einsatz:

1. Angebots-/Vertragsfunnel
2. Qualifizierungsfunnel II
3. Testimonial Funnel,
4. Bewertungsfunnel,
5. Umfragefunnel,
6. Gutschein-Funnel
7. Marketing/Upsell-Funnel

und alle anderen Funnels sind auch denkbar.

WAS??? DAS GEHT ALLES ÜBER WHATSAPP???

Die Möglichkeiten sind grenzenlos.

ERZÄHL MIR MEHR ZU DIESEN WHATSAPP-FUNNELS!

GERNE!

FUNNEL-LISTE AUFKLAPPEN

botscaler

1. ANGEBOTS-/VERTRAGSFUNNEL

Du musst nie wieder deine Verträge selbst erstellen. Du hinterlegst einfach Vorlagen in einem E-Signature-Tool und der Chatbot überträgt alle Daten, die in deinem CRM vorhanden sind oder dein Lead im Qualifikationsprozess über WhatsApp dem Chatbot mitgeteilt hat, an das E-Signature-Tool und trägt sie in die Vorlage ein. Wenn die Angebots- oder Vertragsvorlage vollständig ausgefüllt ist, wird sie dem Kunden über WhatsApp zur Verfügung gestellt - zusammen mit einem Link, über den der Kunde mit dem Finger auf seinem Bildschirm direkt unterschreiben kann. Wenn die Unterschriften automatisiert gesetzt sind, wird der Vertrag automatisch weitergeleitet - zum Beispiel an die Rechnungsabteilung oder das Management. Du hast mit dem ganzen Prozess jedenfalls nichts zu tun.

2. QUALIFIKATIONSFUNNEL

Manchmal willst du deine Kunden erst nach deinem ersten persönlichen Gespräch vollständig qualifizieren - und das ist auch okay so. Schließlich kaufen Kunden nicht dein Produkt oder deine Dienstleistung, sondern DICH. Was du aber nicht machen musst, ist den Kunden persönlich zu qualifizieren..., denn das ist der quälendste Teil deiner Arbeit. Widmet euch in eurer Gesprächszeit lieber den schönen Dingen - dem Aufbau einer Vertrauensbeziehung und der Beratung. Am Ende des Gesprächs kündigst du deinem Kunden einfach an, dass du ihn wieder "zurück in den Bot schickst", um die restlichen Details zu klären... und gehst in den verdienten Feierabend.

3./4./5. TESTIMONIAL/REVIEW/UMFRAGE

Social Proof ist wichtig für deine zukünftigen Kunden, aber leider hast du gar keine Zeit, dich um Testimonials und Bewertungen zu kümmern? Dann geht es dir genauso wie uns auch... bevor wir auch das über WhatsApp automatisiert haben. Oder lasse deine Kunden an einer Umfrage teilnehmen.

6. GUTSCHEIN-FUNNEL

Falls es zu deinem Geschäftsmodell passt, kannst du deine Kunden sehr einfach mit Gutscheinen über WhatsApp belohnen - beispielsweise auch für eine Bewertung oder ein Testimonial. Die Gutscheine können unikal und optional auch zeitlich und mengenmäßig limitiert werden.

FUNNEL

7. MARKETING-FUNNEL / UPSELL-FUNNEL

Verschiebe doch deine Newsletter-Strecke einfach von E-Mail zu WhatsApp. Du hast richtig gelesen. Du kannst Newsletter auch per WhatsApp verschicken. Genauso wie automatisierte Grüße zum Geburtstag, Oster und Weihnachten. Genauso wie der halbjährliche Reminder für die Routine-Untersuchung beim Zahnarzt, die weihnachtliche Rabattaktion oder den KfZ-Versicherungswechsel im Oktober.

WHAT?? DAS GEHT AUCH???

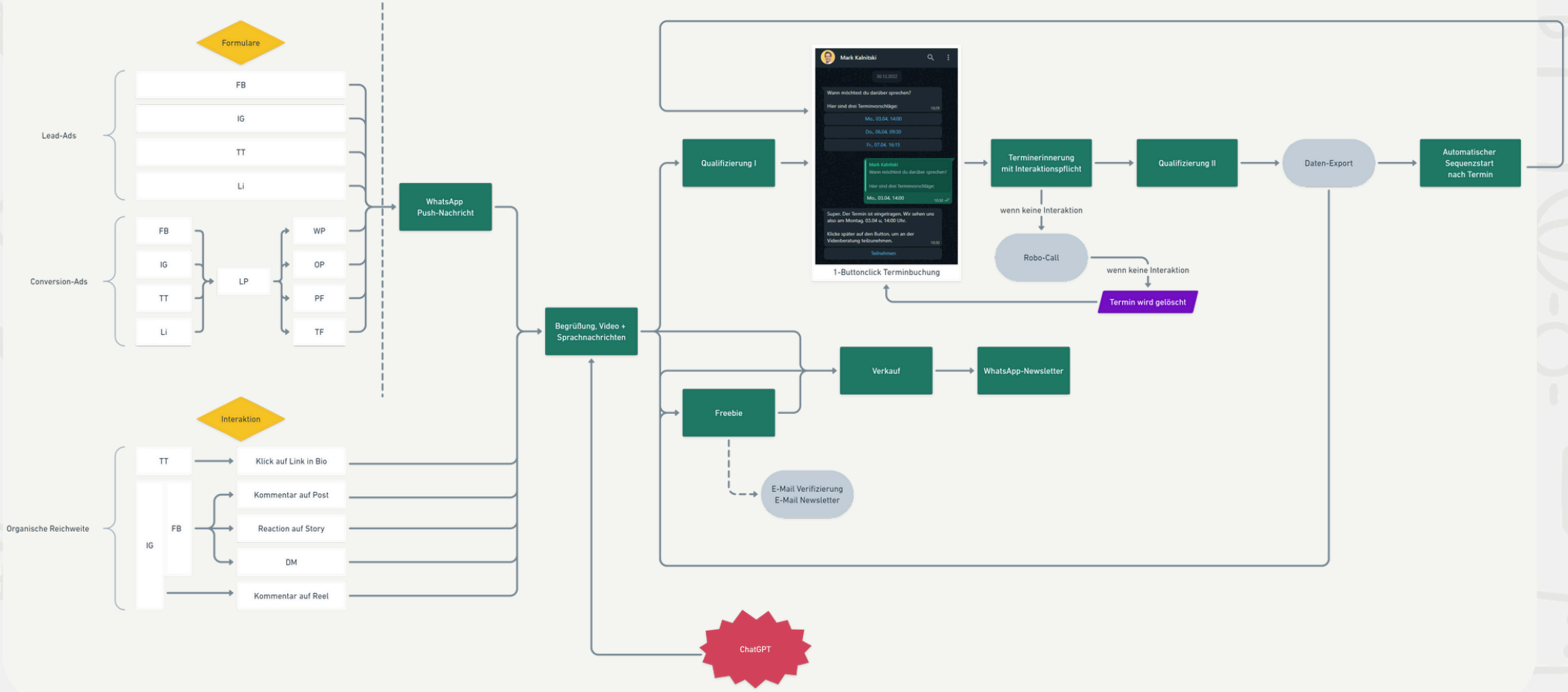
NA KLAR! WIE IST DIE ÖFFNUNGSRATE DEINES E-MAIL-NEWSLETTERS?

SO 45 % ETWA, WARUM?

NAJA, BEI WHATSAPP IST SIE HALT BEI 96 %...

EIN KUNDE VON UNS, DER AUSSCHLIEßLICH MIT E-MAIL NEWSLETTERN GEARBEITET HAT, HAT SEINEN UMSATZ AUS DEM STAND UM 370 % ERHÖHT DURCH DIE VERLAGERUNG AUF WHATSAPP. IST SCHON ZIEMLICH NICE.

WIE SIEHT EINE OPTIMALE CUSTOMER JOURNEY ÜBER WHATSAPP DANN IM ENDEFFEKT AUS?



GIBT'S AUCH WAS FÜR **AFTERSALES**?

JA.
MUSS MAN HALT NUR MAL ERSTELLEN.

UND **RECRUITMENT**?

JA, AUCH MÖGLICH.

UND **FULFILLMENT**?

JA, DAS AUCH...

UND...

JAHAAAAA...

IST MEIN BUSINESS DENN DAFÜR GEEIGNET?

JA, WENN DIR IRGENDETWAS HIERVON BEKANNT VORKOMMT...

ZIELPERSON

ist sich unsicher über dich & dein Produkt	Marketingkosten, Agenturkosten
springt bei Formulareingabe ab	hohe Leadkosten, schlechter ROAS
macht gefakte Angaben	geringe Leadqualität

USER

LEAD

ist nicht erreichbar	hoher Zeitverlust bei telefonischer Akquise
ist nicht qualifiziert	Kosten für Qualifikationsgespräche (Setter)
erscheint nicht zum Termin	geringe Terminauslastung, hoher Zeitverlust
will eigentlich gar nicht kaufen	geringe Termineffizienz, Opportunitätskosten

LEAD

QUALIFIZIERTER KAUFINTERESSENT

unterschreibt Angebot nicht	Frustration
bezahlt die Rechnung nicht	noch mehr Frustration

QUALIFIZIERTER KAUFINTERESSENT

KUNDENBEZIEHUNG

keine Automatisierung im Fulfillment	Zeitproblem
kein automatischer Kundensupport	Kostenproblem
kein Weiterempfehlung	teures Neugeschäft
kein Testimonial	mangelnder Social Proof
kein wiederholter Kauf	geringe Customer-Lifetime-Value (CLV)

Umsatz

KÖNNEN WIR ENDLICH ÜBER CHATGPT SPRECHEN?

OKOK...

KANN ICH MEINEN KUNDENSERVICE VOLLSTÄNDIG VON CHATGPT ERLEDIGEN LASSEN?

Ja.

UND ICH KANN CHATGPT SELBST ÜBER WHATSAPP BENUTZEN UND MUSS DAFÜR NICHT AUF DIE SEITE VON OPENAI?

Ja.

UND WENN ICH WILL, DASS CHATGPT NUR BUSINESS-RELEVANTE FRAGEN BEANTWORTET? GEHT DAS AUCH?

Ja.

DAS HEIßT ALSO, DASS ICH JETZT SCHON EIN EIGENES CHATGPT MODELL ERSTELLEN UND ES TRAINIEREN KANN?

Ja.

UND HABE ICH DIE MÖGLICHKEIT DIE ANTWORTVORSCHLÄGE VON CHATGPT ERST MANUELL FREIZUGEBEN?

Ja. Noch Fragen?

botscaler

IST JA ECHT CRAZY, WAS ALLES MÖGLICH IST! WAS BIETET IHR DENN NUN AN?!

MENTORING

- Die beste WhatsApp-Marketing Community Deutschlands ;-) Baue dein Netzwerk aus!
- FAQ-CALLS zwei mal pro Woche! Stelle so viele Fragen, wie du willst!
- Onlineportal mit 25+ Stunden Kurs-Material; einzelne Module wurden über 3500 Mal gekauft und über 470 Mal mit im Schnitt 4,78-Sternen bewertet.
- Das Kursmaterial bildet dich in den Bereichen KI, Chatbots und Integrationen umfassend aus und verleiht dir die Fähigkeit einfache bis mittelschwere Chatbots, Integrationen und KI-Anwendungen zu bauen.
- Geeignet von blutigem Anfänger bis zum Entwickler!
- Die beste Multichannel Chatbot-Software der Welt - unsere (Zwinkersmilie): WhatsApp, Facebook, Instagram, Google Business, Telegram und 12 weitere Chatbot-Channels
- Vollständige OpenAI-Integration, hauseigenes eCommerce System, vollständige GoHighLevel-Integration, Calendly und 30 weitere Integrationen
- Basis-Kundenservice (E-Mail, 48 Response Time an Werktagen für First-Level Requests)
- 98% Uptime Garantie
- Auf den Grundlagen aus den Kursen aufbauend bilden wir dich zusammen mit anderen zum Chatbot-Marketing-Professional, low-code Automation Expert und zum absoluten KI-Pionier deiner Branche aus. Danach kannst du ChatGPT for Business, WhatsApp Marketing und Low-Code Integrations im Schlaf und wirst dein Business auf Autopilot stellen können.
- Exklusive Teilnehmergruppe: Netzwerke mit gleichgesinnten Unternehmen und schließe Partnerschaften.
- Wir betreuen dich persönlich bei deinem Projekt und packen, wo nötig, sogar selbst ein bisschen mit an, damit du deinen Use-Case in unter einem Monat realisieren kannst.
- Du bekommst auf Anfrage unsere Platinum Templates, die wir für uns selbst entwickelt haben, gratis! Aktuell auf Lager haben wir:
- vollständig konversationeller (button-loser) ChatGPT Chatbots für alle (!) Anlässe (Wert: 10.000€)
- Perfect Appointment Scheduling System (PASS) mit 0%-No-Show-Rate Garantie (Wert: 4.500€)
- WhatsApp Webinarfunnel mit automatischem Upsell vor und nach dem Webinar (Wert: je 1800€)
- und über 100 weitere kleinere Templates für JEDEN Use-Case.

DIREKT LOSLEGEN

UND AUF WELCHEM BOT MACHT IHR DAS DANN?

Auf unserem eigenen (UChat). Mehr Informationen unter botscaler.de/bot.
Anmelden und kostenlos testen kannst du dich unter bot.botscaler.de.

Was ist der Unterschied zwischen UChat und Manychat/meinem Anbieter?
Siehe hier: chatimize und botscaler vs. Manychat

Erst Ergebnisse - erst dann der Upgrade. Hier ist unser Pricing:

JETZT KOSTENLOS DURCHSTARTEN
SPÄTER FÜR EINEN PLAN ENTSCHEIDEN

FREE

- ✓ 1 Bot
- ✓ 1 Workspace Member
- ✓ 200 Botusers

Teste sämtliche Funktionen 14 Tage lang kostenlos und uneingeschränkt.

€0 /mo

ADDONS

- + 1 Bot
- + 1 Workspace Member
- + 1000 Botusers

je €7 /mo

FÜR STARTER

BUSINESS LITE

- ✓ 1 Bot
- ✓ 5 Workspace Member
- ✓ 1000 Botusers

Automatisiere dein komplettes Marketing für WhatsApp, Facebook und Instagram Leads.

- ✓ Zapier, Make
- ✓ Google Sheet
- ✓ Stripe, Paypal
- ✓ OpenAI
- ✓ Fb, IG, WhatsApp
- ✓ 100+ kostenlose Templates
- ✓ 19 Miniapps

€29 /mo

BUSINESS COMPLETE

- ✓ 1 Bot
- ✓ 5 Workspace Member
- ✓ 11000 Botusers

Erobere mit WhatsApp eCommerce und Google Maps Chatbots konkurrenzlose Märkte.

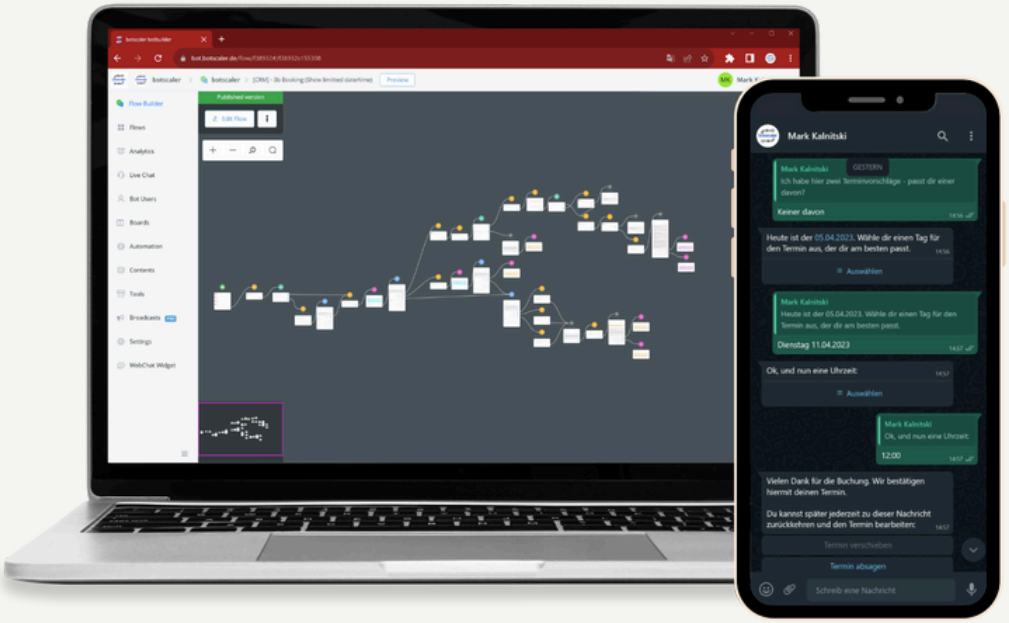
- ✓ Zapier, Make, Pabbly
- ✓ Google Sheet
- ✓ Stripe, Paypal
- ✓ OpenAI
- ✓ Fb, IG, WhatsApp, TG Google Business, SMS, +10 andere Channels
- ✓ Native eCommerce
- ✓ Shopify
- ✓ GoHighLevel Integration
- ✓ Fb Conversion API
- ✓ E-Mails in den Flows
- ✓ Multilanguage Flows

€129 /mo

ZU VIEL MARKETING-DENGLISCH UND BUZZWORD-BULLSHIT-BINGO?

KEIN PROBLEM, ES BLEIBT NOCH ETWAS ZEIT FÜR BEGRIFFSKLÄRUNGEN.

BEGRIFF	ERKLÄRUNG (DEUTSCH)
Lead	Ein potenzieller Kunde, der Interesse an einem Produkt oder einer Dienstleistung zeigt. Beispiel (Unterbegriff): Lead-Quelle ist die Ursprungsquelle, über die ein Lead (potenzieller Kunde) gewonnen wird, z. B. Social Media, Website oder Werbung.
Lead Magnet	Ein kostenloses Angebot (z. B. E-Book, Webinar), das potenzielle Kunden dazu motiviert, ihre Kontaktdaten preiszugeben.
Template	Eine Vorlage, die Prozesse oder Kampagnen standardisiert und vereinfacht. Beispiele: Unsere Platinum Templates sind von uns selbst erstellte, hochkomplexe, hochwertige und schlüsselfertige Vorlagen für die schnelle Umsetzung von Projekten.
Conversion	„Conversion" bezeichnet in der Marketing- und Vertriebswelt das Ereignis, bei dem ein Besucher oder Interessent eine gewünschte Aktion ausführt und damit zum nächsten Schritt im Verkaufs- oder Interaktionsprozess übergeht. Beispiele sind das Ausfüllen eines Formulars, das Tätigen eines Kaufs oder das Abonnieren eines Newsletters.
Follow-Up	Automatisierte Nachrichten im Nachgang eines Erstkontakts, um potenzielle Kunden zu einer Kaufhandlung zu bewegen.
Perfect Appointment Scheduling System	Unser Terminbuchungssystem, das mit Hilfe smarter Algorithmen dafür sorgt. dass Termine gelöscht werden, wenn die Wahrscheinlichkeit des No-Shows hoch ist.
No-Show Rate	Die Rate der Personen, welche beim Termin unentschuldigt fehlen, auf Deutsch: "Nichterscheinungsquote"
Referral Marketing	Eine Marketingstrategie, bei der bestehende Kunden neue Kunden durch Empfehlungen anwerben.
Ticketing-System	Software zur Organisation, Kategorisierung und Bearbeitung von technischen Kundenservice-Anfragen.
Copywriting	Die Kunst des Werbetextens, um Leser zu überzeugen oder zum Handeln zu bewegen (z. B. Kauf, Anmeldung).
Intent Detection	Technologie zur Erkennung der Absicht des Nutzers bei Eingaben in Chatbots (z.B. Fragen zum Unternehmen, technische Probleme oder Kündigungswunsch), um für jede Absicht eigene KI-Assistenten einzusetzen.
Live-Call	Online Live-Telefon- oder Video-Konferenzen.
Use-Case	Konkreter Anwendungsfall oder Szenario, der zeigt, wie ein Produkt oder eine Lösung erfolgreich eingesetzt werden kann.
Deployment	Das Ausrollen/Bereitstellen von Software, Werkzeigen, Vorlagen oder Systemen in einer Live-Umgebung.



DAS WHITEPAPER WURDE ERSTELLT VON

MARK KALNITSKI
HEAD OF PRODUCT

CHATBOT-BUILDER: WWW.BOTSCALER.DE/BOT
CRM SYSTEM: WWW.BOTSCALER.DE/CRM
KOSTENLOSE COMMUNITY: WWW.BOTSCALER.DE/MITGLIEDWERDEN
SUPPORT: WWW.BOTSCALER.DE/TICKET

SOCIAL MEDIA:
TIKTOK: @BOTSCALER
INSTAGRAM: @BOTSCALER
FACEBOOK: @BOTSCALER
YOUTUBE: @BOTSCALER

BOTSCALER UG (HAFTUNGSBESCHRÄNKT)

MARKGRAFENSTRAßE 62
D-79115 FREIBURG
HRB 278260, AG FREIBURG
UID: DE359313471

FAX: +49 (0) 761 / 55 76 90 09