



Vilkas AI - markkinoinnin työkalut

19.9.2024



Tekoäly & verkkokauppa

Pohdittavaksi

- Missä omassa yrityksessä on helpoiten saatavissa joko kustannussäästöä tai lisää myyntiä.
- Mitä pitää tehdä lisää tai mitä pitää tehdä paremmin.



VILKAS

www.vilkas.fi

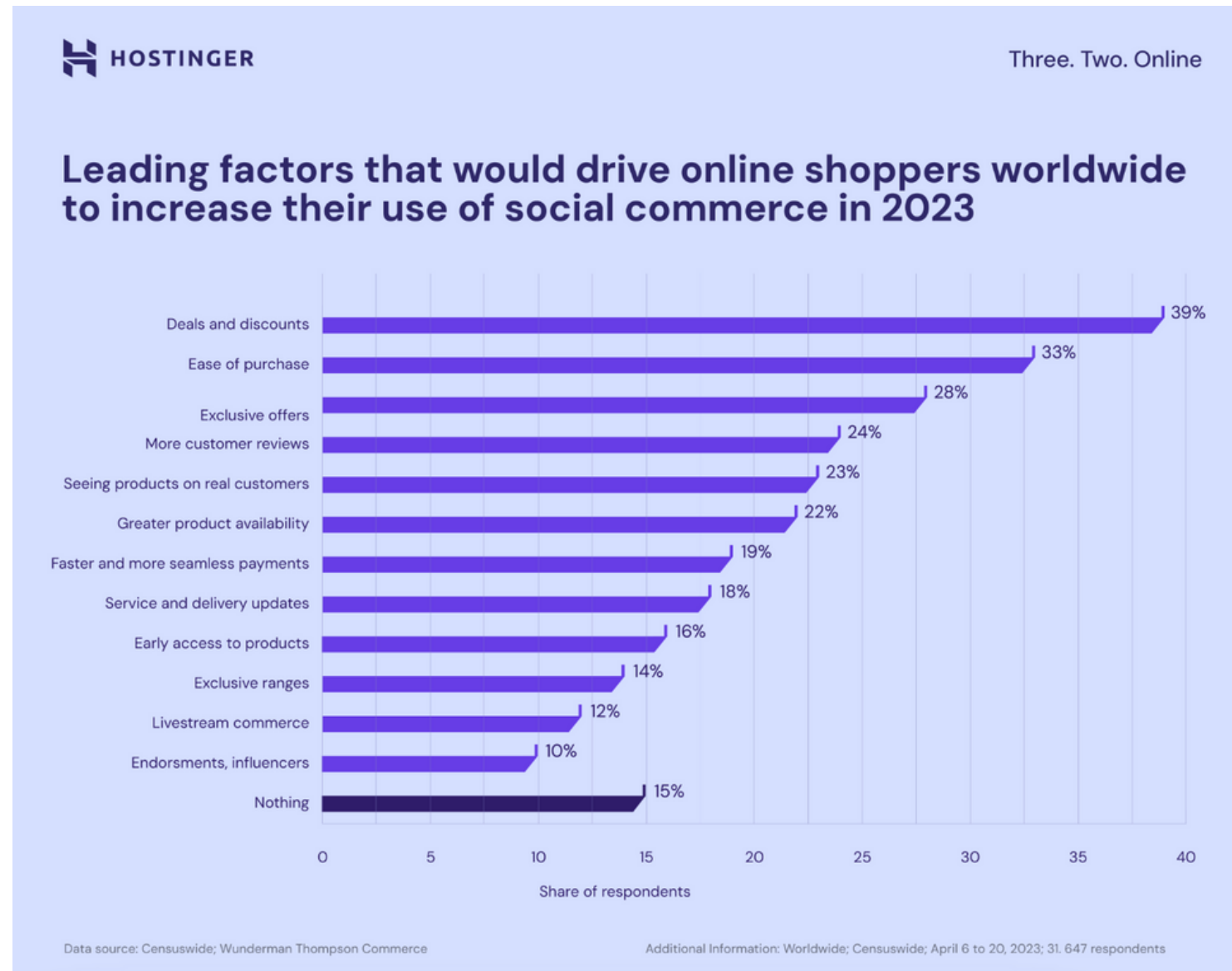


Jos voisit kopioida itsesi

Mihin käyttäisit vapautuneen resurssin?



Markkinointiin



39% motivoi tarjoukset

Lähde: Hostinger, 2023



33 % etsii lisätietoa somesta

Lähde: GlobalWebIndex

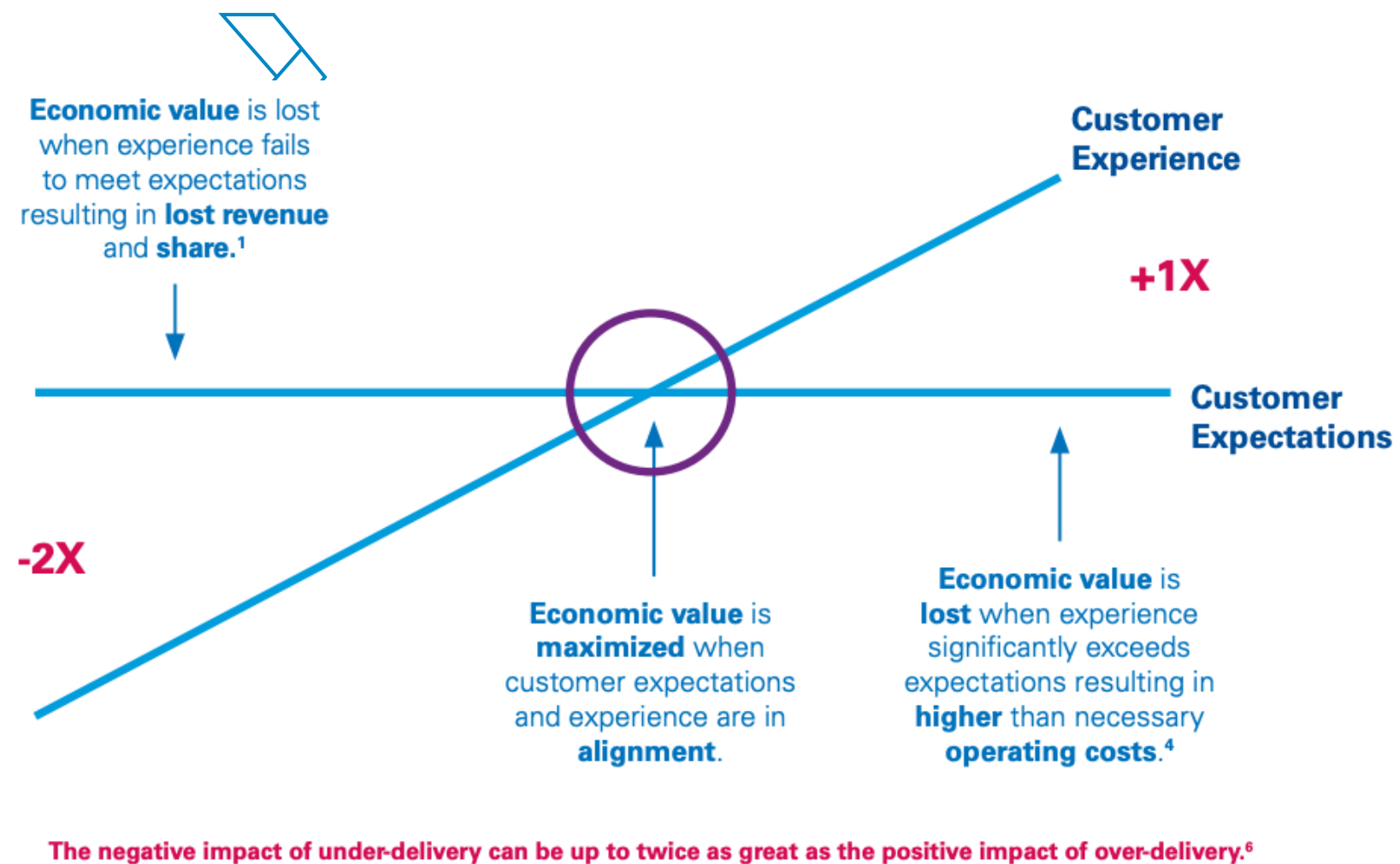


30% enemmän konversioita

Lähde: Mailmodo, 2024

Somemarkkinoinnin asiakaspölyn hallinta tekoälyavusteisesti

Asiakaspalvelu erottuvuustekijänä



Ihannetilanne monikanavainen, personoitu ja tasalaatuinen asiakaskokemus



Vastaako asiakaskokemuksen kulut investointien määrään?



Vilkas AI pilottiasiakkaalta säästy satoja tunteja investoimalla tekoälyn aspaan

Kuvaaja: KPMG

Asiakaspalvelusta



96 % asiakkaista pitää aspaa tärkeimpänä tekijänä asiakasuskollisuuden muodostumisessa

Lähde: Microsoft, 2017



38 % enemmän suositteluita

Lähde: Qualtrix, 2020



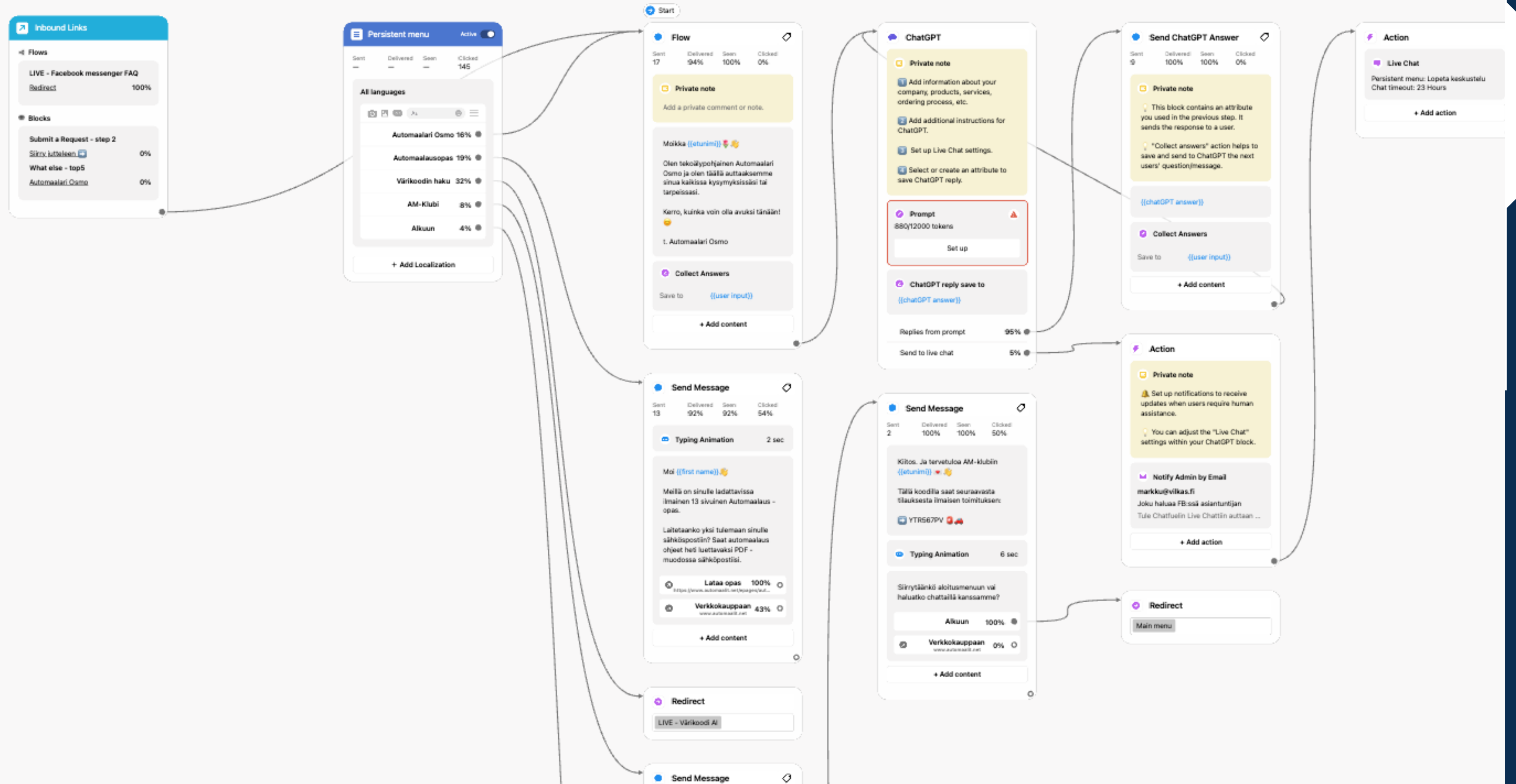
1 kk työajan säästö

Lähde: Vilkas, 2024





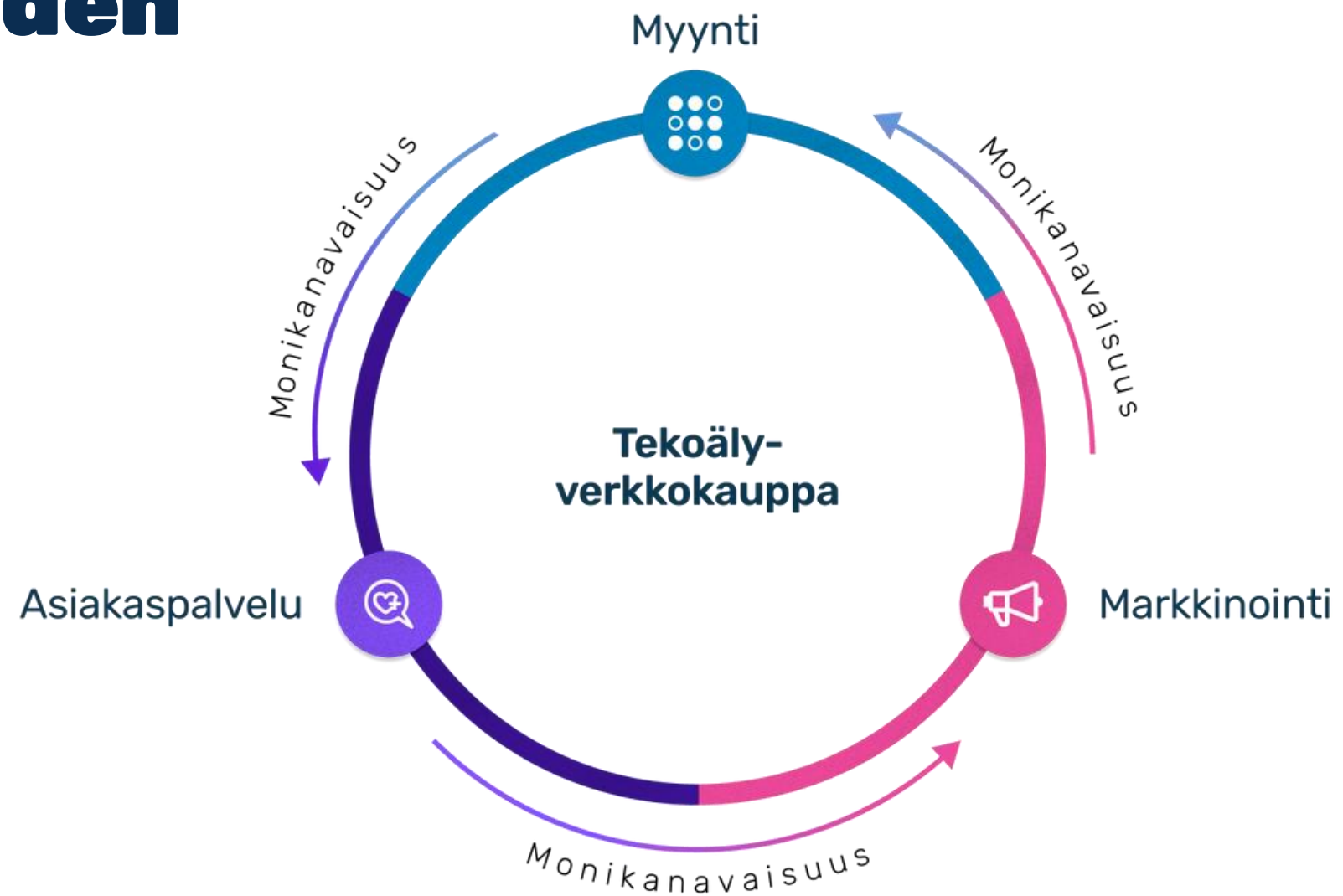
Emme voi kopioida sinua, mutta osaamisesi voimme



Vilkaan tekoälypalveluiden agenttiarmeija

Ratkaisu löytyy

- myyntiin
- markkinointiin
- aspaan
- tai kaikkiin näihin



Tekoälyn käyttöönotto - missä asiakaskeskustelut käydään?

- Monikanavaiset keskustelut

Käytännön case: puutarhuri Amanda

- Instagram asiakaspalvelussa, paljon liikennettä
- opettavaa keskustelua mm. puutarhanhoidosta
- UKK-kysymykset, yhteydenottopyynnöt
- Case: aspasta vapautunut aikaa 250 h vuodessa

Sisällöntuottaminen asiakaspalvelun hyödyksi

- Käyttöönotossa tiedot promptataan tekoälylle
- Sisältöjä eri kanavista, rajaukset verkosta



Markkinoinnin tehostaminen tekoälyllä - ja algoritmit laulaa somessa

- Markkinoinnin laajat sisällöt tehokäyttöön
 - oppaat, artikkelit, uutiskirjeet
 - asiakasrekisteri
 - 24/7, monikielisesti
- Mainoskampanjoille tehoja; kupongit, ländärit...

Käytännön case: automaalari Saara

- Postaus uudesta tuotteesta -> kommentteihin reagoinnit -> rikastetut keskustelut
- Ohjaus verkkokauppaan kampanjaan -> kuponkikoodi -> uutiskirjelistalle



Myyntiä - lisää myyntiä 24/7

- Väsymätön myyjä
 - halutuissa kanavissa; WhatsApp
 - tarjouspyyntöjä
 - kysymykset tuotteista
 - rikastetut keskustelut; valmiit tai avoimet kysymykset

Käytännön case: tuotesuosittelija

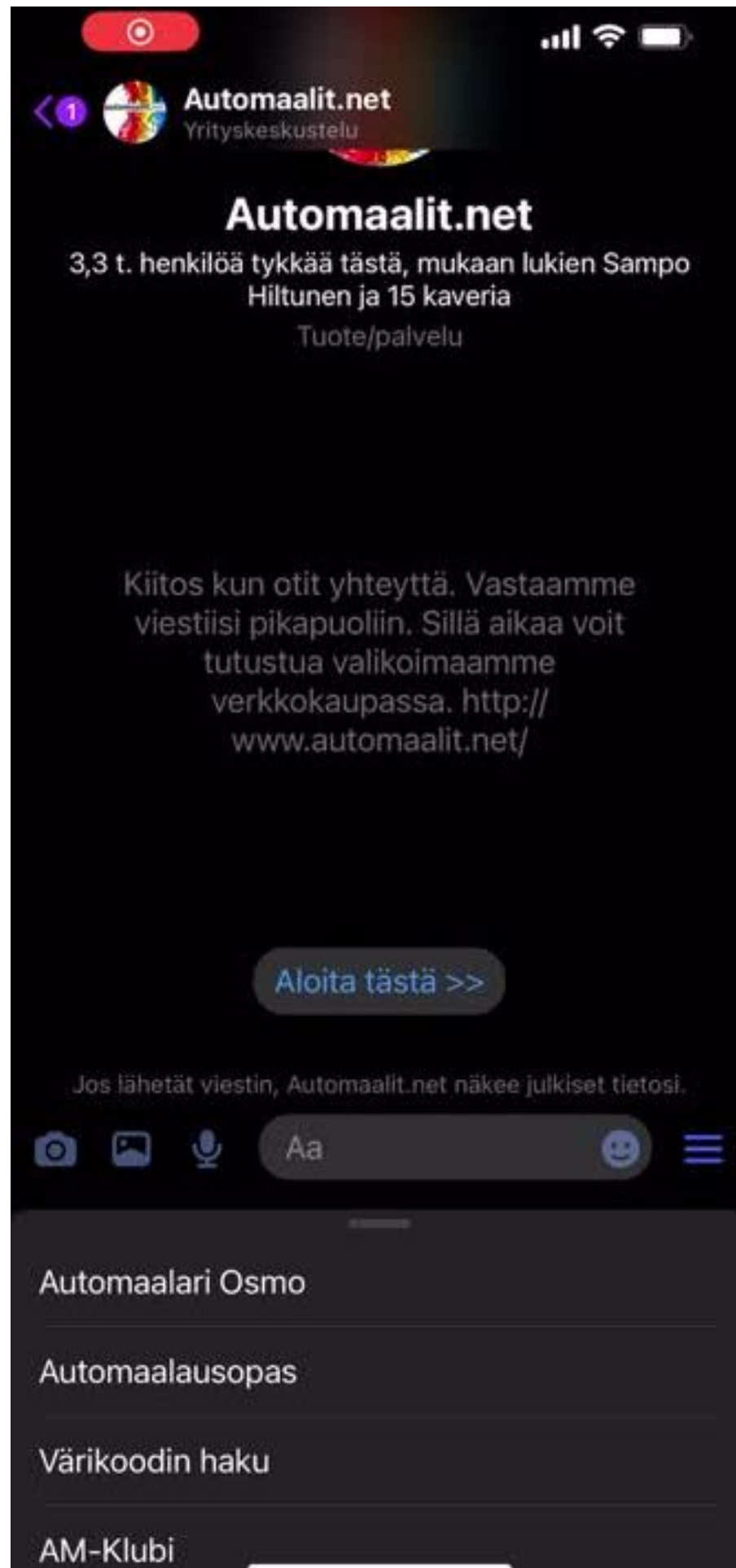
- ohjaa asiakasta valitsemaan tuotteen oikein
- liikennettä ja myyntiä verkkokauppaan





Vilkkään TOP 3 AI-suositukset verkkokauppiaille

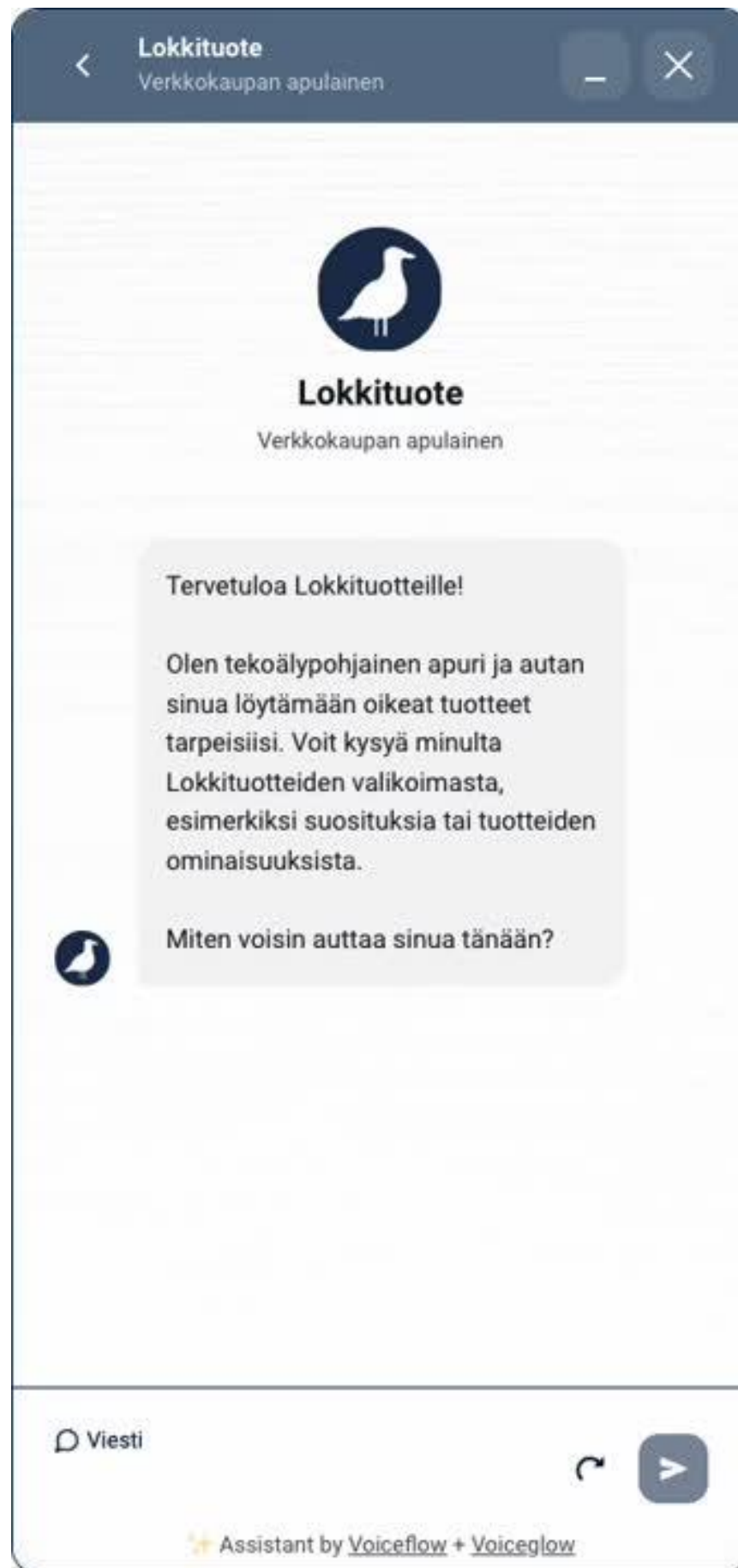
1. Vilkas AI rikastaa keskustelun, suosittelee ja auttaa asiakasta yksilöllisesti sekä vähentää tukikuormaa
2. Vilkas AI tehostaa markkinoinnin reaktiivisuutta, tehokkuutta, monikanavaisuutta, sitoutumista ja tavoitettavuutta
3. Vilkas AI tekee lisämyyntiä 24/7 automaatioiden avulla tarjoamalla esimerkiksi kampanjakoodit ja määräalennukset asiakkaalle yksityisviesteillä



Asiakas case: Automaalit.net

Käytössä Vilkas AI
asiakaspalvelu- ja
markkinointiagentit

- Vuoden aikana keskusteluita noin 2500
 - 60 päivää säästyy muuhun asiakaspalveluun
- AI-agenttien tavoitteena:
 - Automaalausoppaat, sekä asiakastuki automaalauksen onnistumiseksi
 - Apua auton värikoodin löytämiseksi
 - Asiakaskokemuksen ja saavutettavuuden parantaminen



Asiakas case: Lokkituote

Käytössä Vilkas AI
asiakaspalveluagentti

- Lokkituotteiden tuotteet voivat olla asiakkaille hieman hankalia löytää, joten kauppias halusi normaalia hakua älykkäämmän haun
- Tavoitteena on parantaa saavutettavuutta ja asiakaskokemusta verkkokaupassa
- Agentti antaa fiksuja tuotesuosituksia kaupan omilla linkeillä

VILKAS



Ollaan yhteydessä



Sari
Peltomaa Development
& Sales Lead
sari.peltomaa@vilkas.fi



Noora Kahra
CEO
noora@vilkas.fi

www.vilkas.fi