



---

PLATFORMA SZTUCZNEJ INTELIGENCJI OPARTA  
NA CHATBOTACH DO ANALIZY POTRZEB  
KLIENTÓW W CZASIE RZECZYWISTYM

# Poznaj możliwości systemu

- Prowadzenie skutecznej relacji z klientami
- Identyfikacja intencji zakupowej na podstawie aktywności klienta
- Automatyzacji procesów komunikacyjnych
- Prowadzenie inteligentnych i zautomatyzowanych konwersacji z klientami
- Lepsza wiedza o zachowaniu klientów
- Lepsza identyfikacja szans sprzedażowych w różnych kanałach
- Spersonalizowany kontakt z klientem
- Wirtualni asystenci wspomagający klientów i pracowników
- Integracji z systemami zewnętrznymi
- Wykorzystaniem Internetu Rzeczy
- Analizy prognostycznej zmiennej w czasie i uzależnionej od wielu źródeł danych



# Moduły i techniki tworzące system

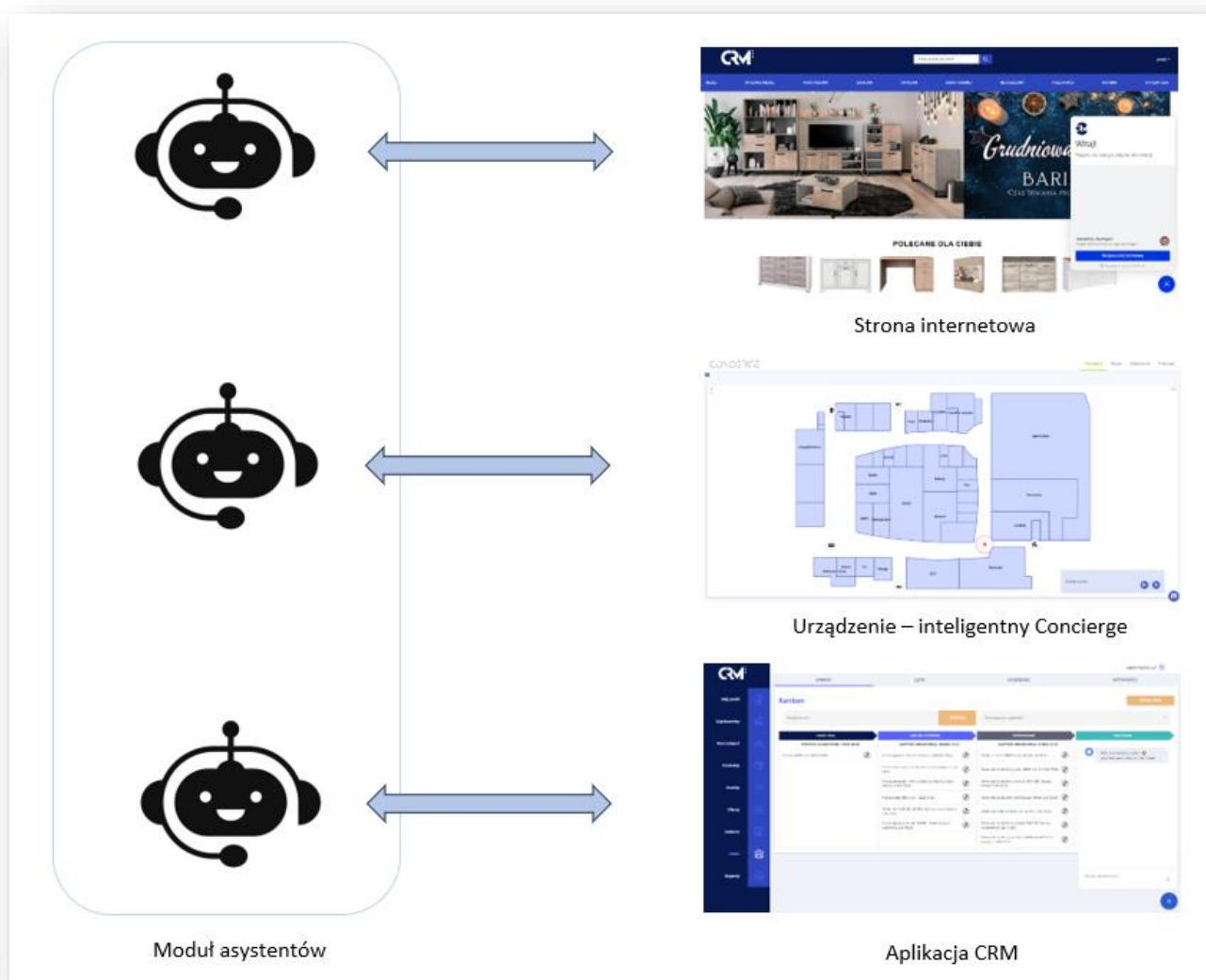
**Przechowuj i analizuj dane ze źródeł takich jak:**

- Algorytmy sztucznej inteligencji
- Algorytmy identyfikujące i klasyfikujące potrzeby klientów
- Silnik analityczny oparty na sztucznej inteligencji
- Moduł Internetu Rzeczy
- Interfejsy programistyczne i komunikacyjne - API
- Interfejsy użytkownika komunikacji online z klientem
- Wirtualni asystenci - chatboty
- Aplikacja użytkownika w postaci pulpitu do zarządzania zadaniami i analityki
- Urządzenie w postaci totemu Inteligentny concierge



# Zastaw wirtualnych asystentów zapewnia całościowe wsparcie klienta i pracownika

- ❑ Wspomaganie klienta podczas zakupów i interakcji z urządzeniem Concierge
- ❑ Wspomaganie pracowników w codziennych zadaniach i kontaktach z klientami
- ❑ Wspomaganie kierowników i zarządu w zakresie analiz potrzeb klientów



# Automatyzacja komunikacji dla wielu kanałów

< Powrót  Skrzynki

## 1 Wybierz kanał

Wybierz dostawcę, który chcesz zintegrować z chatwootem.

## 2 Utwórz skrzynkę odbiorczą

Uwierzytelnij swoje konto i utwórz skrzynkę odbiorczą.

## 3 Dodaj agentów

Dodaj agentów do utworzonej skrzynki odbiorczej.

## 4 Voila!

Wszystko jest gotowe!

## Choose a channel

Chatwoot supports live-chat widgets, Facebook Messenger, Twitter profiles, WhatsApp, Emails, etc., as channels. If you want to build a custom channel, you can create it using the API channel. To get started, choose one of the channels below.



Website



Messenger



Twitter



WhatsApp



SMS



Email



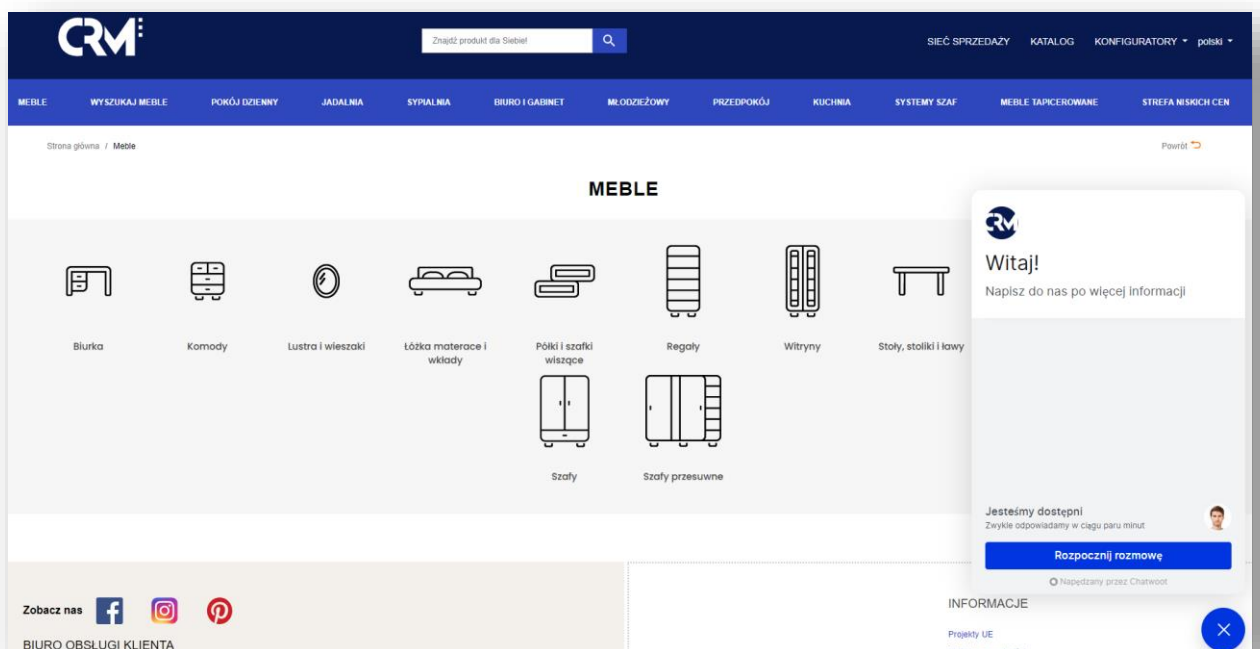
API



Telegram

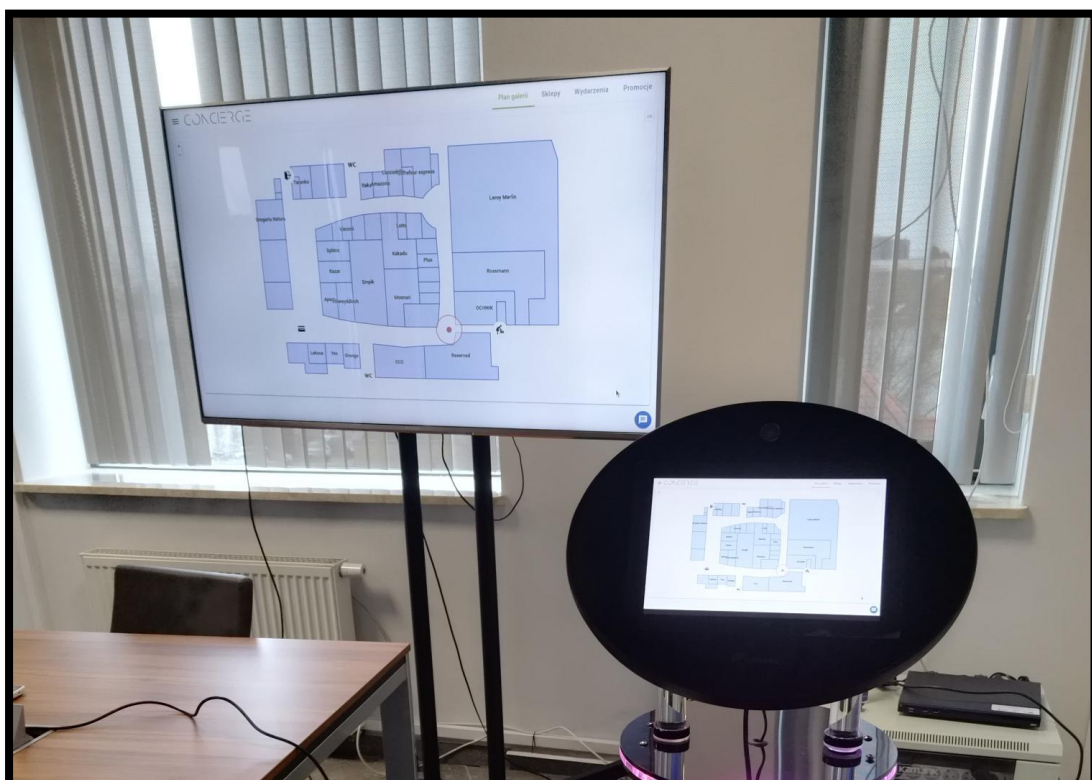


Line



The screenshot shows a website for a furniture store. The top navigation bar includes the CRM logo, a search bar, and links for 'SIĘĆ SPRZEDAŻY', 'KATALOG', 'KONFIGURATORY', and 'polski'. The main menu lists various furniture categories: MEBLE, WYSZUKAJ MEBLE, POKÓJ DZIENNY, JADALNIA, SYPIALNIA, BIURO I GABINET, M. ODZIEŻOWY, PRZEDPOKÓJ, KUCHNIA, SYSTEMY SZAF, MEBLE TAPCEROWANE, and STREFA NISKICH CEN. The main content area is titled 'MEBLE' and displays icons for different furniture types: Biurka, Komody, Lustra i wieszaki, Łóżka materace i wkłady, Półki i szafki wiszące, Regały, Witryny, Stoły, stoliki i ławy, and Szafy. A chatbot overlay is visible on the right side, with a greeting 'Witaj!' and a button to 'Rozpocznij rozmowę'. The footer contains social media links for Facebook, Instagram, and Pinterest, along with the text 'BIURO OBSŁUGI KLIENTA' and 'INFORMACJE'.

# Interaktywny Concierge – informacje, promocje, interaktywny sposób na wsparcie klienta



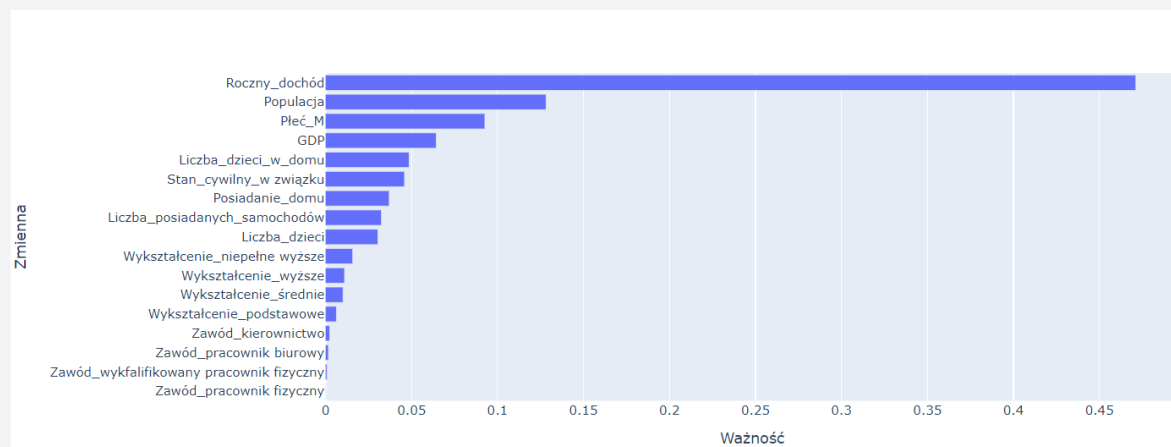
# Moduł analityczny

## Modelownie intencji zakupowych i emocji klientów

### Regresja

Regresja służy do przewidywania miesięcznych wydatków w sklepie dla klienta o danych cechach.

#### Ważność zmiennych w modelu regresji



Najważniejszą zmienną w modelu jest Roczny\_dochód, drugą najważniejszą zmienną jest Populacja, trzecią najważniejszą zmienną jest Płeć\_M



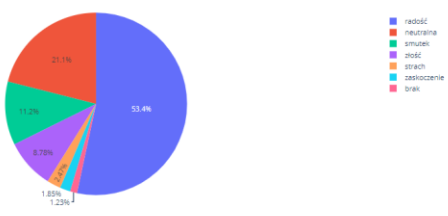
### Analiza emocji

#### Podstawowe informacje

Początkowa data zebranych danych	2024-01-12
Końcowa data zebranych danych	2024-01-15
Całkowita liczba próbek	1453
Najczęstsza emocja (algorytm LM)	radość
Najczęstsza emocja (algorytm MM)	neutralna
Najczęstsza emocja (algorytm FER)	neutralna

Analiza emocji klientów umożliwia dostarczenie cennych informacji w kontekście ich obsługi i doświadczenia zakupowego. Pozwala dostosować interakcje obsługi do aktualnego stanu emocjonalnego klienta, co może zwiększyć satysfakcję i lojalność. Analiza emocji pozwala ocenić, jak klient reaguje na kampanie reklamowe czy promocje, co może być przydatne do doskonalenia strategii marketingowych. Przedstawione statystyki dotyczą emocji użytkowników korzystających z urządzenia Concierge.

#### Stosunek rozpoznanych emocji



#### Histogram rozpoznanych emocji w czasie



# Moduł analityczny

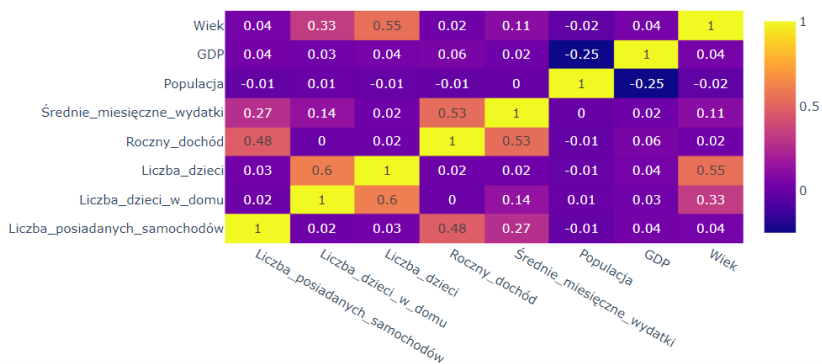
## Wgląd w charakterystykę klientów dokonujących zakupów

Wybierz czy chcesz analizować podzbiór klientów, którzy kupili rower (1), czy podzbiór klientów, którzy nie dokonali zakupu (0)

- 0  
 1

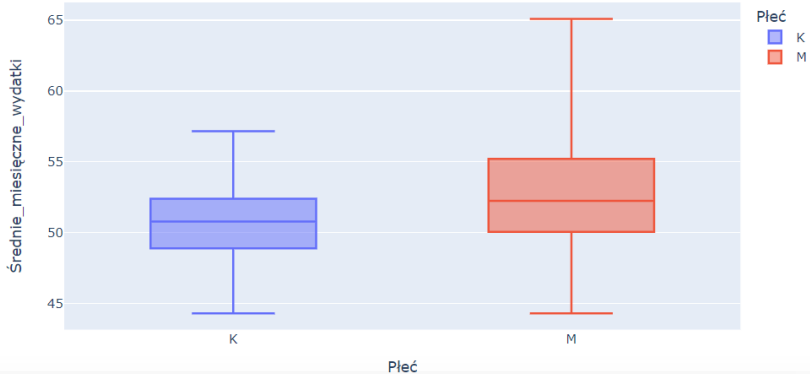
Wybierz cechy między którymi chcesz liczyć korelacje

- Liczba\_posiadanych\_samochodów  
 Liczba\_dzieci\_w\_domu  
 Liczba\_dzieci  
 Roczny\_dochód  
 Średnie\_miesięczne\_wydatki  
 Populacja  
 GDP  
 Wiek



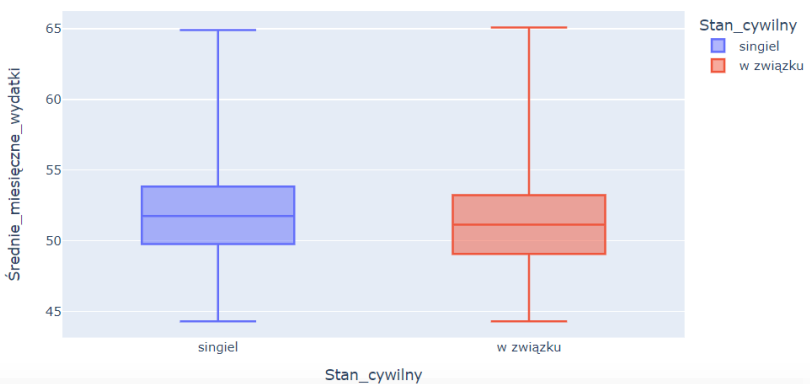
Wybierz zmienną w podziale na którą chcesz analizować średnie miesięczne wydatki klientów

- Płeć  
 Stan\_cywilny  
 Liczba\_posiadanych\_samochodów  
 Liczba\_dzieci\_w\_domu  
 Wiek\_przedziały



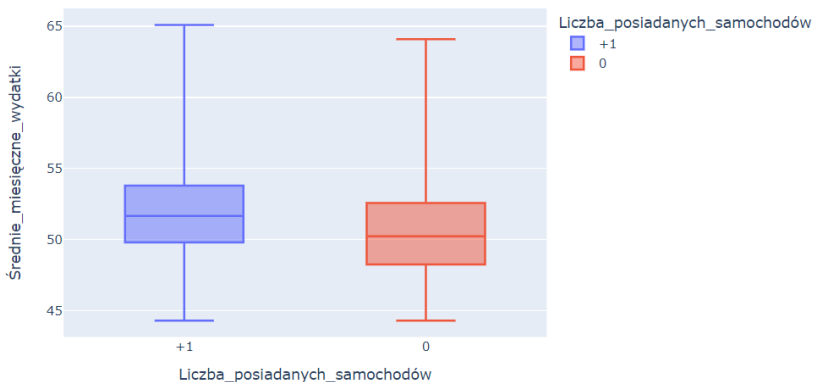
Wybierz zmienną w podziale na którą chcesz analizować średnie miesięczne wydatki klientów

- Płeć  
 Stan\_cywilny  
 Liczba\_posiadanych\_samochodów  
 Liczba\_dzieci\_w\_domu  
 Wiek\_przedziały



Wybierz zmienną w podziale na którą chcesz analizować średnie miesięczne wydatki klientów

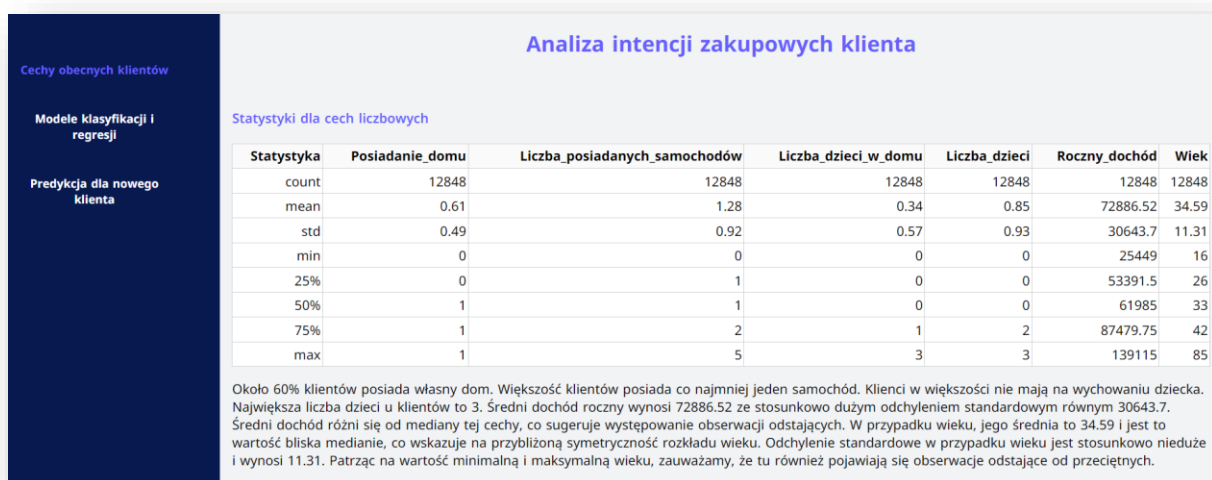
- Płeć  
 Stan\_cywilny  
 Liczba\_posiadanych\_samochodów  
 Liczba\_dzieci\_w\_domu  
 Wiek\_przedziały





# Moduł analityczny

## Analiza intencji zakupowych klienta

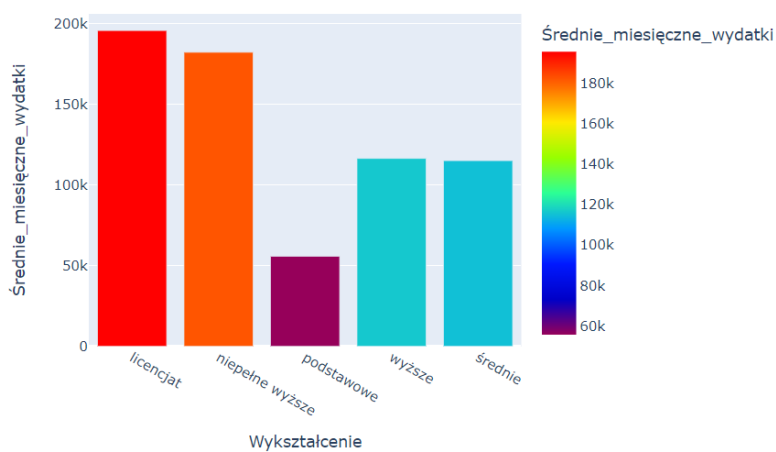


Wybierz jaką cechę klientów chcesz analizować?

- Wykształcenie
- Zawód
- Płeć
- Stan\_cywilny
- Posiadanie\_domu
- Liczba\_posiadanych\_samochodów
- Liczba\_dzieci\_w\_domu
- Liczba\_dzieci
- Wiek\_przedziały

Czy chcesz analizować liczbę zakupionych przez klienta rowerów czy średnie miesięczne wydatki klientów w podziale na wybraną cechę?

- Kupno\_roweru
- Średnie\_miesięczne\_wydatki

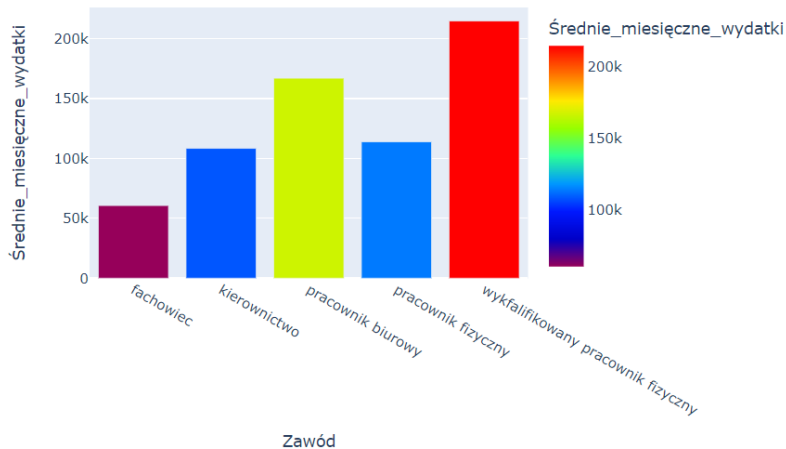


Wybierz jaką cechę klientów chcesz analizować?

- Wykształcenie
- Zawód
- Płeć
- Stan\_cywilny
- Posiadanie\_domu
- Liczba\_posiadanych\_samochodów
- Liczba\_dzieci\_w\_domu
- Liczba\_dzieci
- Wiek\_przedziały

Czy chcesz analizować liczbę zakupionych przez klienta rowerów czy średnie miesięczne wydatki klientów w podziale na wybraną cechę?

- Kupno\_roweru
- Średnie\_miesięczne\_wydatki



# Moduł analityczny

## Zapytania tworzone za pomocą języka naturalnego

 Wygenerowany kod do twojego pytania:

```
SELECT zamowienia1_nowe_kolumny.klientid,  
       count(*) as total_orders  
FROM   zamowienia1_nowe_kolumny  
GROUP BY zamowienia1_nowe_kolumny.klientid  
ORDER BY total_orders DESC;
```

Wynik z bazy danych:

	klientid	total_orders
102	7,629	835
103	1,324	827
104	9,298	824
105	5,461	821
106	7,135	809
107	3,511	806
108	6,007	801

Jaka sprzedaż jest w tym miesiącu?

1	9318	28749
2	4733	24580
3	5293	11358
4	3766	9965



Ilu łącznie różnych klientów złożyło zamówienia?



Wygenerowany kod do twojego pytania:

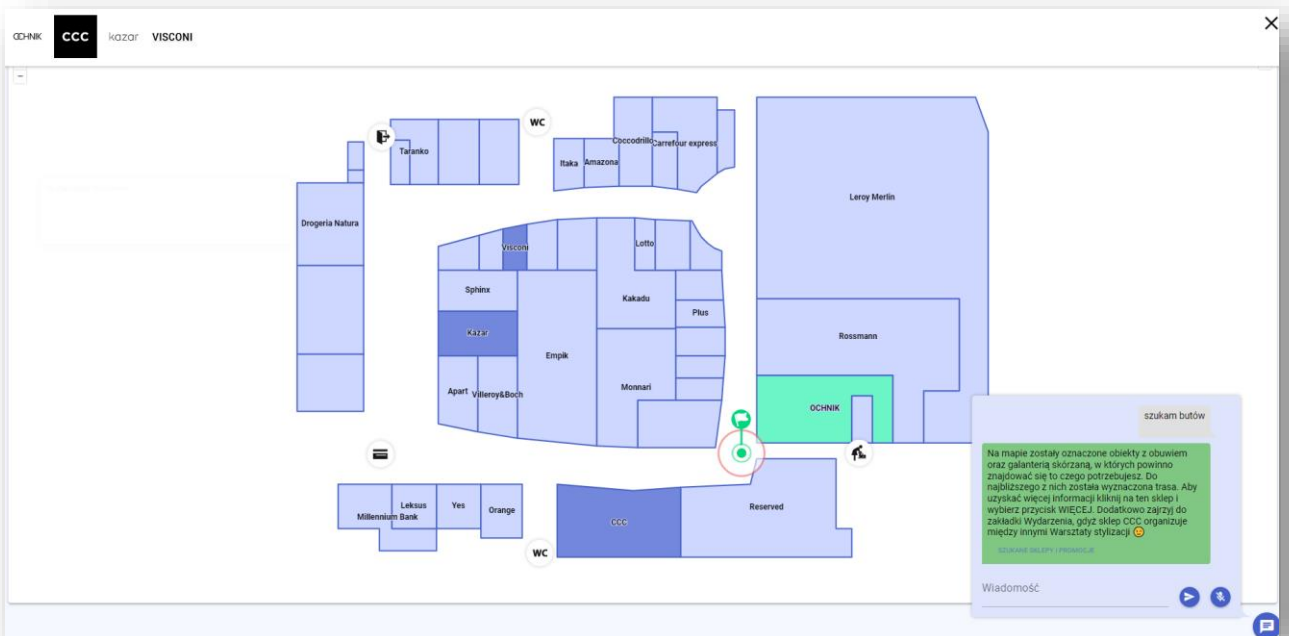
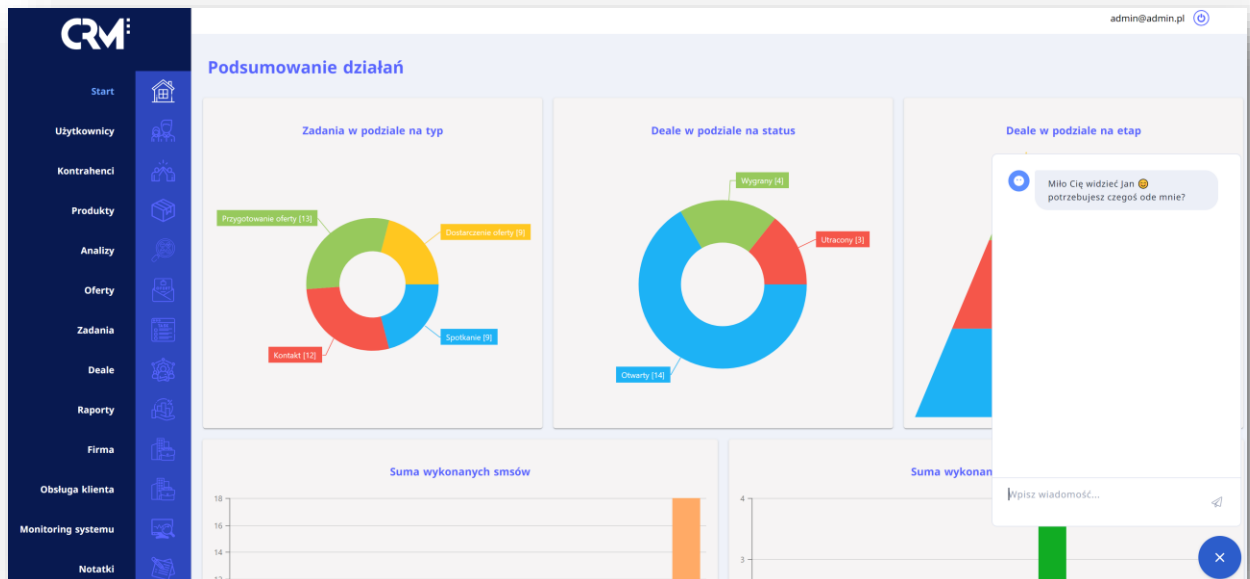
```
SELECT COUNT(DISTINCT zamowienia1_nowe_kolumny.klientid) AS total_customers
```

Wynik z bazy danych:

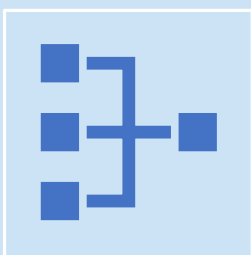
	total_customers
0	2,596

# Aplikacje

Rozbudowane i intuicyjne w użyciu aplikacje wyposażone w wirtualnych asystentów



# Zastosowanie



Platforma będzie umożliwiała inteligentną obsługę klientów, łączenie różnych źródeł danych, poprzez akwizycję danych, które posłużą do stworzenia unikatowej bazy wiedzy i będą wspomagały system progностyczno-decyzyjny.



Rynek docelowy dla projektowanego rozwiązania stanowią głównie centra, sieci i firmy handlowe.