



Cases de sucesso

Aprovados para divulgação

As melhores e maiores empresas contam com nossas soluções!

Serviços Financeiros



Telecom



Auto e Aluguel de Automóveis



Bens de Consumo



Varejo



Utilities



Saúde



Outras





Sumário

WhatsApp Aprovados

WhatsApp sem marca

Blip Chat

Messenger

Instagram

Apple Messages for Business

Google Assistant

Microsoft Teams

Cases com parceiros

Extras



WhatsApp

Aprovados

Confira os nossos cases do canal



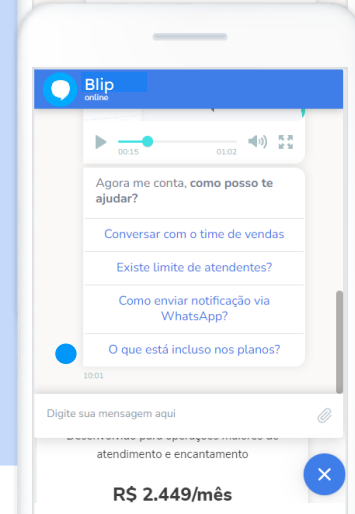
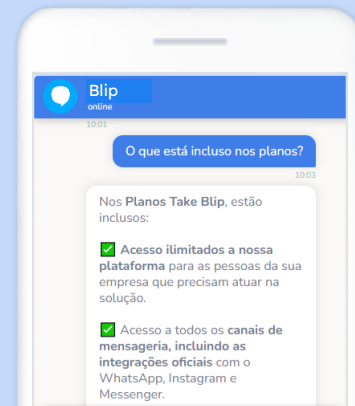
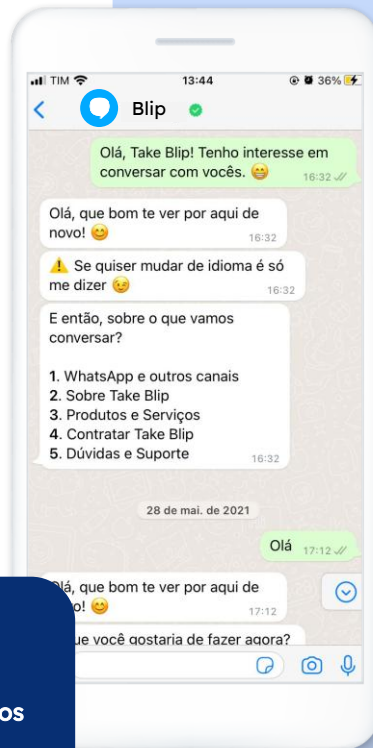
Contato Inteligente é o 2º maior canal de conversão de leads da Blip

- 25% dos leads qualificados de vendas gerados no marketing se converteram no Contato Inteligente.
- O Contato Inteligente foi responsável por cerca de 24% do valor dos novos contratos da Blip em 2021.
- Ao utilizar um fluxo personalizado no Contato Inteligente de acordo com a jornada do lead nossa conversão aumentou em 138%!

[Clique aqui para acessar o Infográfico!](#)



24%
dos novos contratos da Blip em 2021 tiveram origem no Contato Inteligente.



Blip no Blip ID

Contato Inteligente no WhatsApp criado exclusivamente para o evento

- Menu com principais dúvidas dos usuários, programação, mapa do evento, restaurantes próximos etc
- Mensagens ativas informativas e de engajamento disparadas antes do evento e durante
- Pesquisa de satisfação
- Ações interativas integradas ao Contato Inteligente, como escolha de brindes

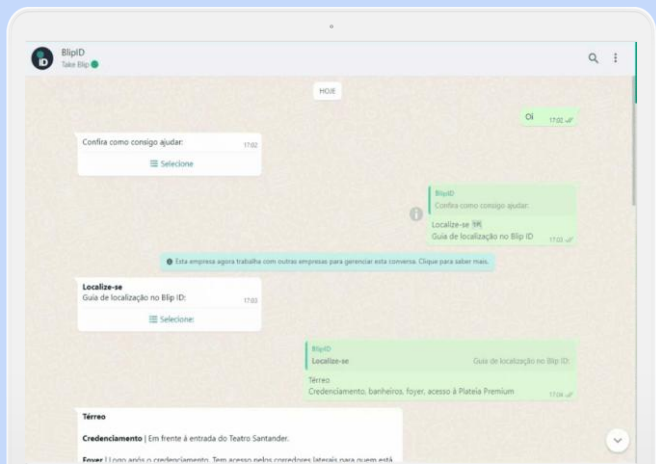
Resultados

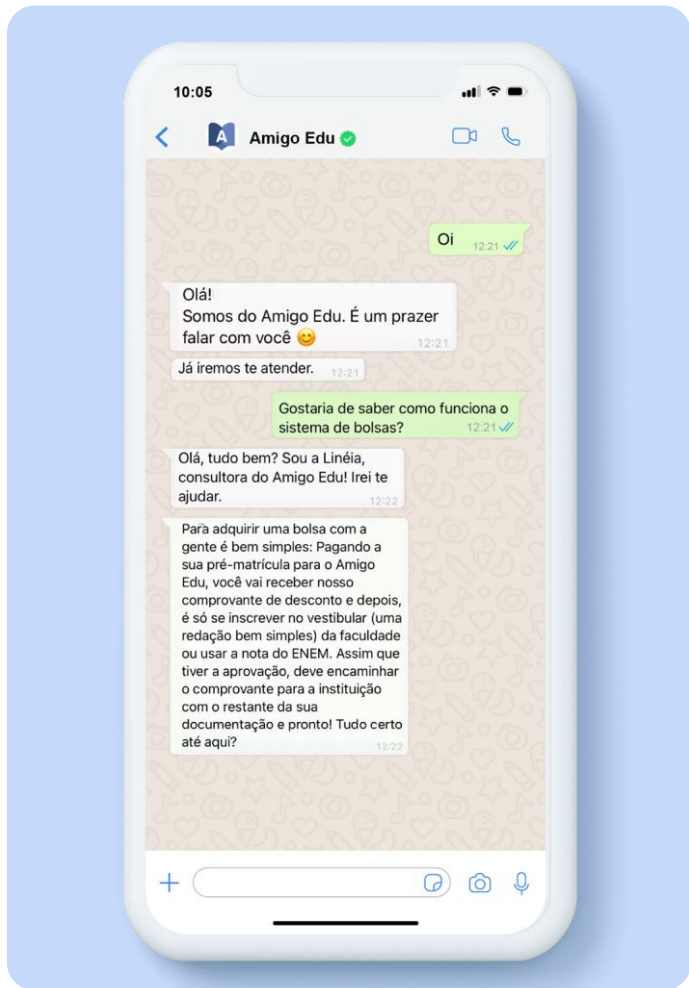
77% de média de engajamento

88% de retenção de usuários na pesquisa de satisfação gamificada

NPS de **83%**

854 usuários ativos na jornada do CI durante o evento





Amigo Edu

Atendimento rápido, comunicação certa e humanizada

- redução do contact rate em mais de **70%**
- **40% de conversão** em compra de bolsas de estudos alcançou o **nível ótimo** de atendimento no **Reclame Aqui**
- **Métricas, processos inteligentes e relatórios** sobre cada atendimento

[Infográfico Amigo Edu](#)

[Videocase PT](#) | [Videocase EN](#) | [Videocase](#)

+55 800 780 8099



Apptite

O aplicativo de comida atua na cidade de São Paulo e tem mais de **6 mil chefs cadastrados em sua base e entrega cerca de 100 mil refeições por mês.**

Com a chegada da pandemia e o crescimento da demanda por delivery, a marca precisou de um parceiro para escalar o seu atendimento e foi então que conheceu a Blip.

Resultados:

- Escalabilidade no atendimento
- Otimização do relacionamento com clientes e chefs
- 85% dos clientes avaliam o atendimento via contato inteligente como **acima de 7**
- Taxa de conversão nas campanhas superiores às taxas de e-mail, com **resultados que variam entre 2% a 3%.**

[Infográfico](#)

+55 11 95579-7557



Case Ativa New

Ativa New Corretora aumenta em 30% o volume de atendimento com automação e anúncios via [Click to WhatsApp](#).

Com o objetivo de entregar qualidade aos clientes, a empresa confiou na Blip para automatizar o atendimento e os processos corporativos. Ela apostou na plataforma Blip e em anúncios de [Click to WhatsApp](#).

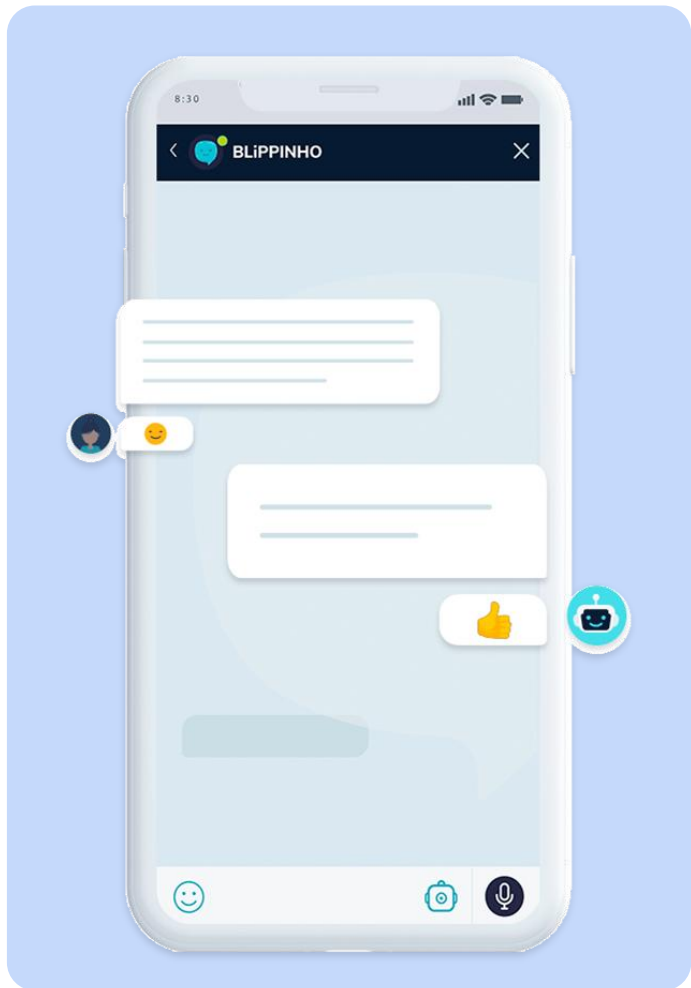


Segmento: Serviços financeiros



Em pouco tempo,
os **resultados** vieram:

- 20% de aumento em leads qualificados via Click to WhatsApp.
- 30% de aumento no volume de atendimentos.
- 40 atendimentos diários.
- Automação de ponta a ponta, conectando Marketing e Vendas.



Aurora Coop

Para lidar com a inadimplência dos **clientes B2B**, a empresa criou uma **régua de cobrança no WhatsApp** em parceria com a Blip com **envio de mensagem ativa** para os inadimplentes baseado no prazo de atraso do pagamento.

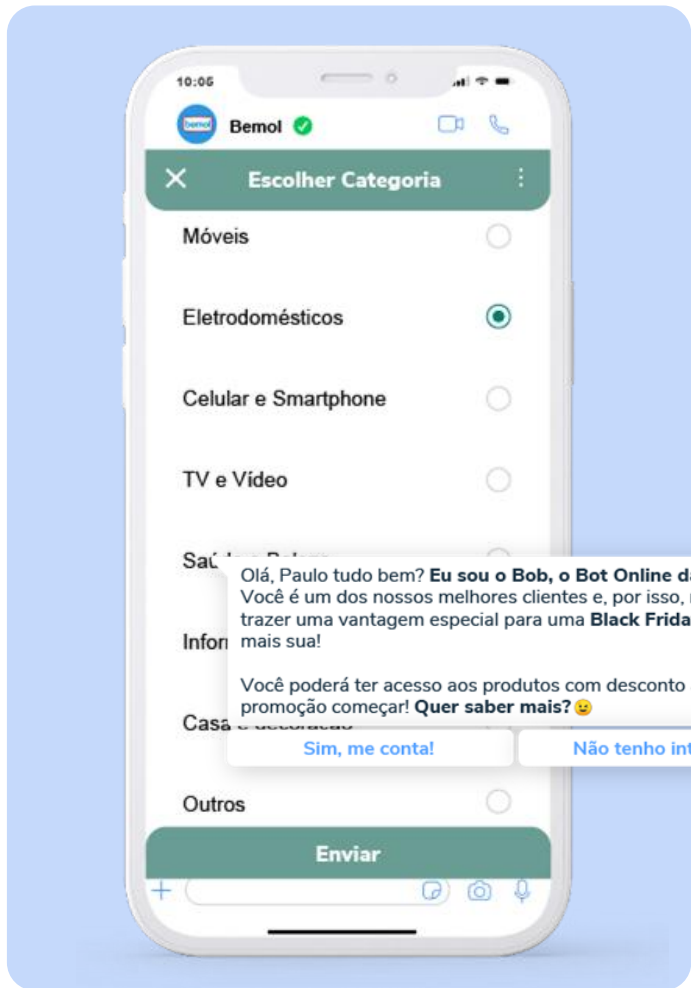
Resultados da ação no primeiro mês:

6651 mensagens ativas enviadas

65% de taxa de conversão das mensagens ativas

48 milhões de reais em atraso foram recebidos depois da ativação do fluxo de cobrança, sendo 42M em até 5 dias

90% dos pagamentos realizados em atraso foram quitados em até 5 dias



Campanha de Black Friday da Bemol

Objetivo: crescimento de vendas digitais e da taxa de conversão, relacionamento com o cliente

Ação: Por meio do disparo de **comunicação ativa**, o Contato Inteligente permitiu ao cliente escolher entre **categorias de interesse** para receber, na Black Friday, uma **mensagem personalizada** para navegar pelos produtos disponíveis dentro da seleção previamente feita e concluir a compra no site.

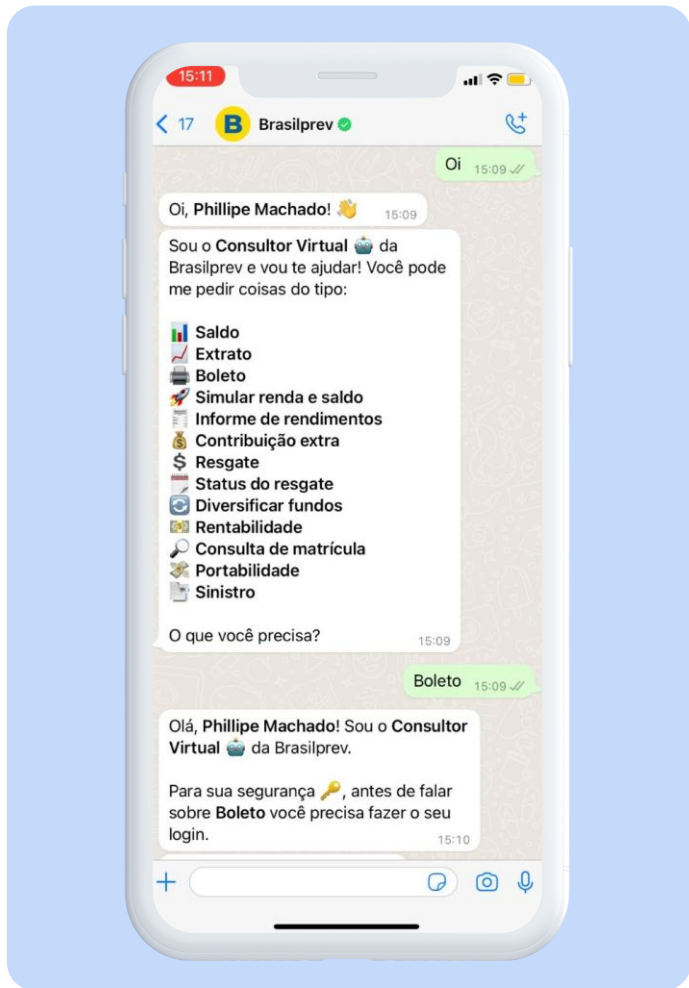
Duração: 07/11 a 30/11

Foram enviadas
300 mil
mensagens ativas
pela marca

Gerando
2,3 milhões
de mensagens
no canal

Engajamento de
48% pelo
WhatsApp

[Infográfico](#)



Como a Brasilprev conseguiu 92% de taxa de retenção e o maior NPS do banco com um Contato Inteligente no WhatsApp

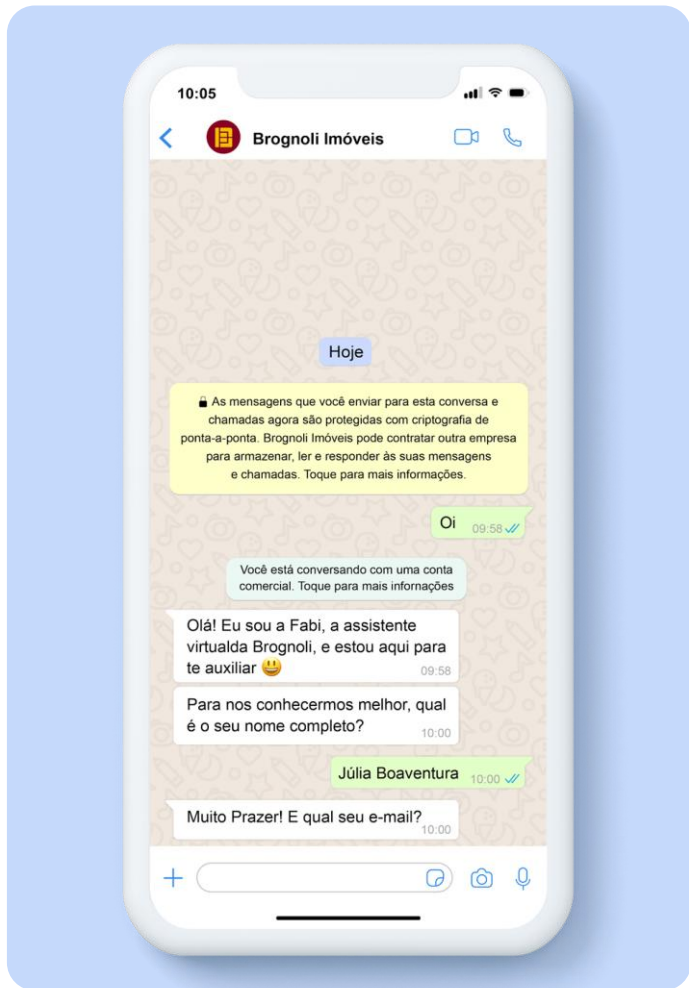
Com o intuito de apoiar a **campanha de informe de rendimentos**, o banco criou um Contato Inteligente que fosse capaz de **simplificar a experiência do cliente** e reduzir custos de atendimento telefônico.

- quase **60 mil** usuários únicos atendidos em um mês no período da campanha;
- quase **4x mais usuários** atendidos no segundo ano da campanha;
- **nível de satisfação do cliente** com o CI em quase **80%**.

R\$4 milhões realocados com ação de mensagens ativas*
cerca de 25% do total de clientes atingidos

+55 (11) 2540-2001

*período de 21/07/2021 a 08/08/2021



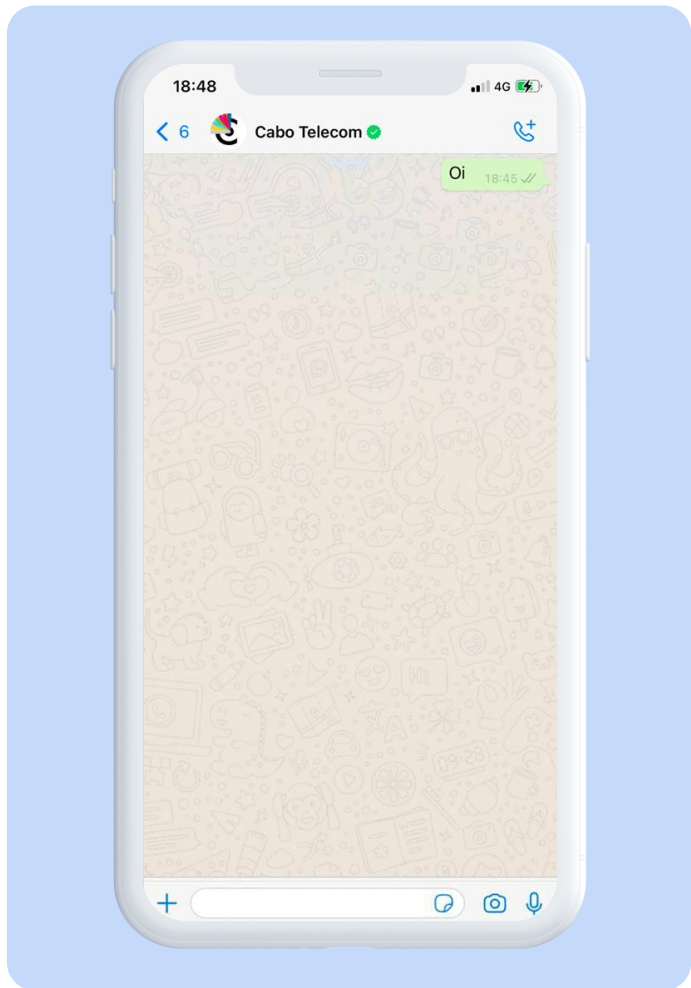
Brognoli no WhatsApp

Digitalização e otimização do atendimento a clientes da Brognoli

- **+5 mil leads** contatados mensalmente
- realiza **80% das visitas agendadas/mês**, ajudando todas as agências da Brognoli a baterem as metas de locação
- média de **8,9** para o atendimento da Fabi

Contato também está disponível no site da empresa e no Messenger

+55 48 3029-5000



Cabo Telecom: Como uma provedora de internet se adaptou à alta demanda na pandemia

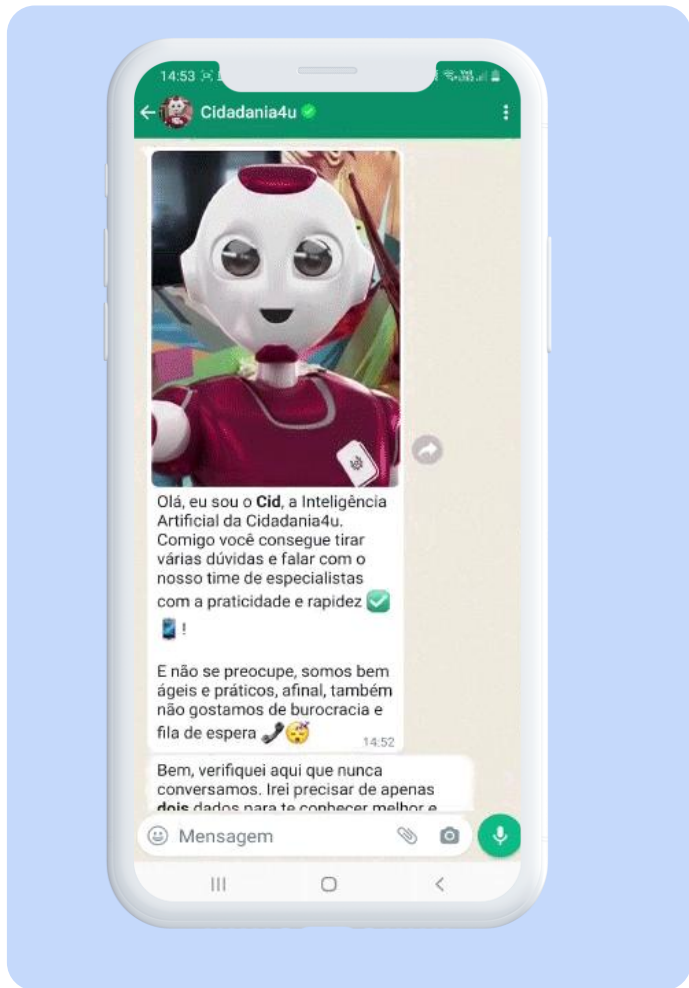
Quando houve um aumento no consumo do produto e dos serviços da banda com a pandemia, **houve um maior contato dos clientes com a empresa.**

Com o contato inteligente, em um ano já tiveram:

- **mais de 500 mil atendimentos** realizados com sucesso;
- grande **redução do contato telefônico**, já que os clientes preferem o WhatsApp.

55% dos casos são retidos no contato inteligente sem a necessidade de atendimento humano, gerando uma **redução de custos e aumento da satisfação do cliente.**

+55 84 2010-2012



Cidadania4U: agência especializada em reconhecimento de cidadania europeia inova com atendimento e uso de fotos personalizadas

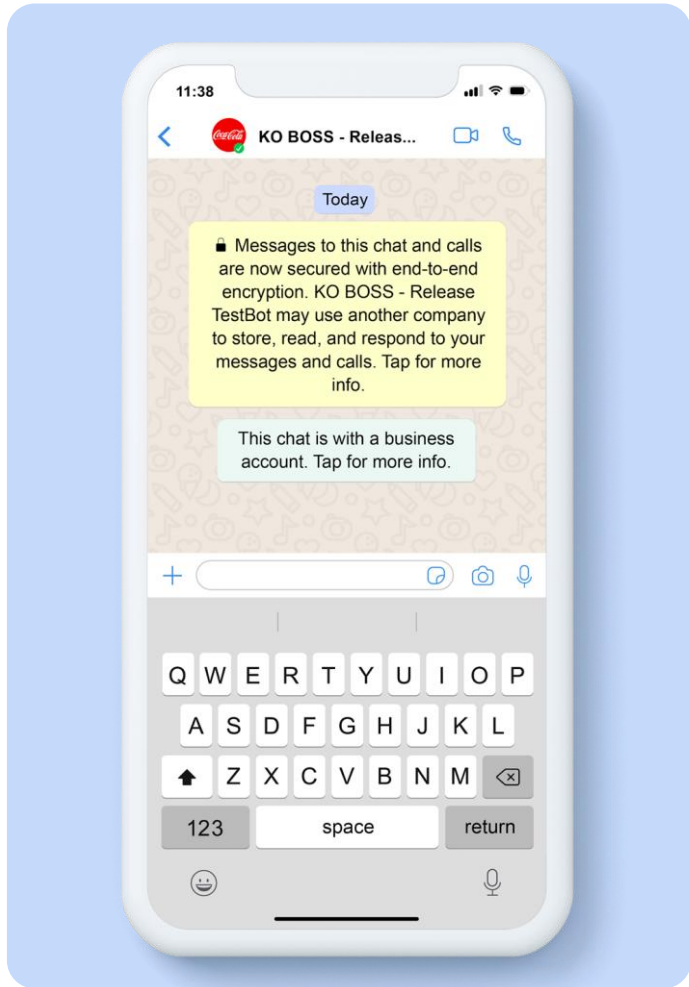
A Cidadania4U já era reconhecida por oferecer um ótimo atendimento humano, agora com o contato inteligente descobriram uma forma de personalizar ainda mais o atendimento.

- Atendimento personalizado
- Uso de imagens personalizadas e automatizadas
- Atendimento de quase **50 mil pessoas** no WhatsApp nos últimos 8 meses;
- Entrega de **orçamentos personalizados e automatizados em até 2 minutos**;
- **Taxa de conversão em 37% maior** com o contato inteligente em comparação com o site;
- **NPS de 81%**;

O WhatsApp foi o canal escolhido por permitir escalar o atendimento e estar próximo dos clientes.

[Videocase](#)

+55 11 4502-1211



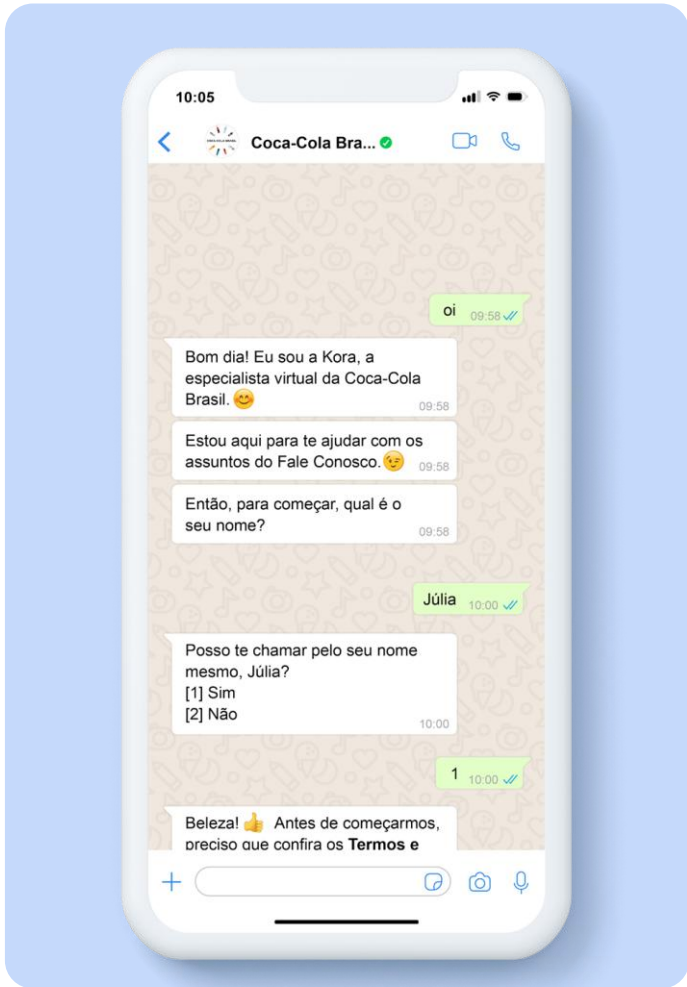
Coca-Cola no WhatsApp

Mais autonomia e velocidade para comunicação e relacionamento da Coca-Cola

KO BOSS: contato inteligente para comunicação com os estabelecimentos clientes.

Melhoria do portfólio no ponto de venda e crescimento significativo de receita

- em menos de 30 dias, o contato gerou **30% dos pedidos da Brasal** (franquia da Coca-Cola Brasil)



KORA: contato inteligente para relacionamento com consumidores

Primeira promoção realizada no canal:

- **+40%** de participação no canal
- **+80M** de mensagens trocadas

mais velocidade e autonomia

mais agilidade para a replicação do contato em outros canais

[Vídeo-case Coca-Cola](#) | [Vídeo Inglês](#) | [Vídeo Espanhol](#)



Construtora Barbosa Mello

Inovação, eficiência operacional e praticidade

O Contato Inteligente da Barbosa Mello é focado na captação de currículos por meio do WhatsApp.

Com essa solução, a empresa já alcançou resultados como:

- Desde 2019, mais de **60 mil currículos** recebidos **por meio do contato inteligente**
- Média de **1.500 a 2 mil currículos** recebidos mensalmente no contato inteligente
- Redução do tempo de envio do currículo **de 1 hora para 10 minutos** por meio do **contato inteligente**

[Infográfico](#)

+55 (31) 3500-3656

Como a Cultura Inglesa criou uma jornada completa para o processo de matrícula no Contato Inteligente do WhatsApp

Com apenas quatro cliques, o aluno consegue concluir o processo com pagamento pelo próprio canal, que tem integração direta com os sistemas da Cultura Inglesa.

+R\$11

milhões em estimativa de valor gerado com as matrículas

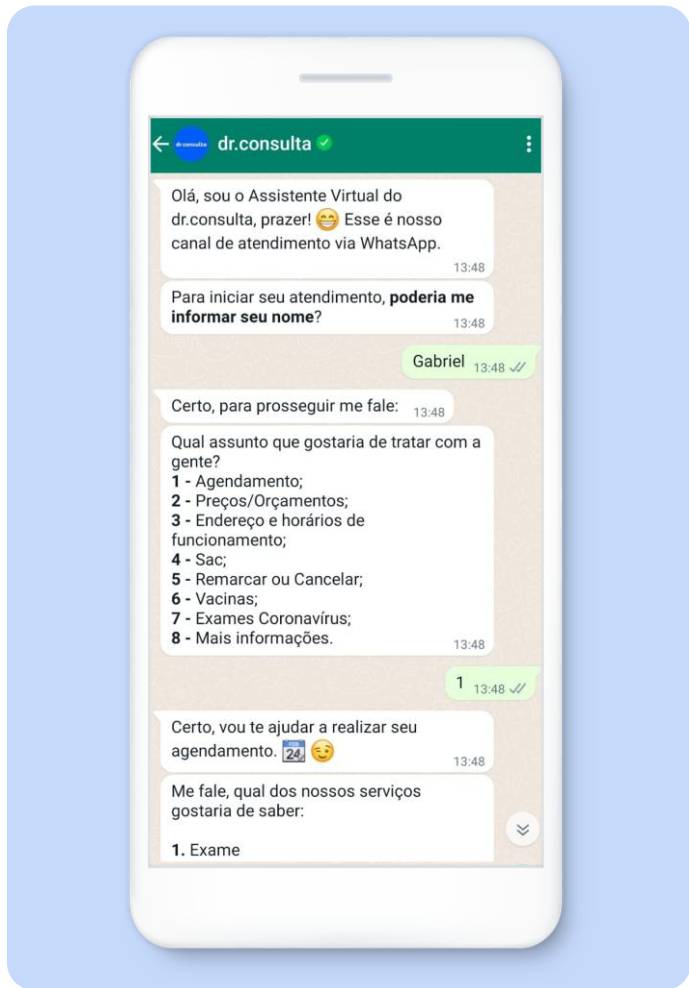
34%

confirmaram o valor oferecido pela skill

+14 mil

acessos à skill de matrícula;





dr.consulta

Contato Inteligente de **atendimento ao cliente** implementado para dar vazão ao alto volume de chamadas no call center.

Com a criação do bot no WhatsApp:

20%

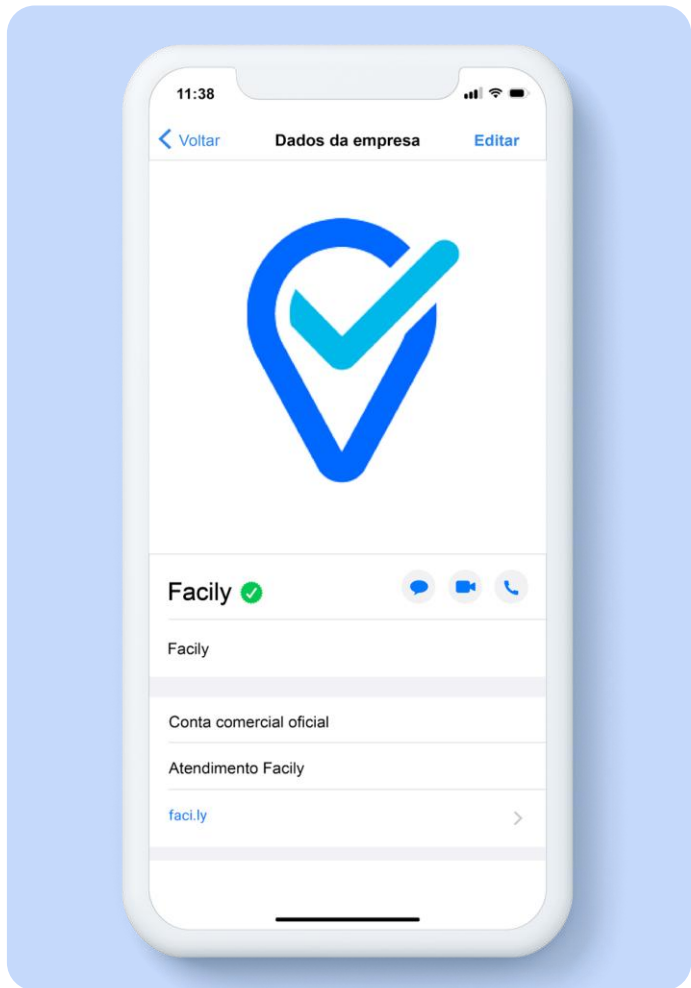
dos clientes foram atendidos com autosserviço, sem necessidade de falar com atendentes*

Esse resultado foi obtido sem divulgação em alta escala no número da marca.

*dados de julho de 2021

[Infográfico](#)

+55 11 4118.1339



Facily no WhatsApp

Humanização do atendimento e qualificação de processos

- WhatsApp oficial era central para o modelo de distribuição da empresa
- Comunicação orientada com base nos **feedbacks dos clientes**
- **Métricas de atendimento**

[Vídeo-case Facily](#) | [Vídeo Inglês](#)

+55 11 98677-9171

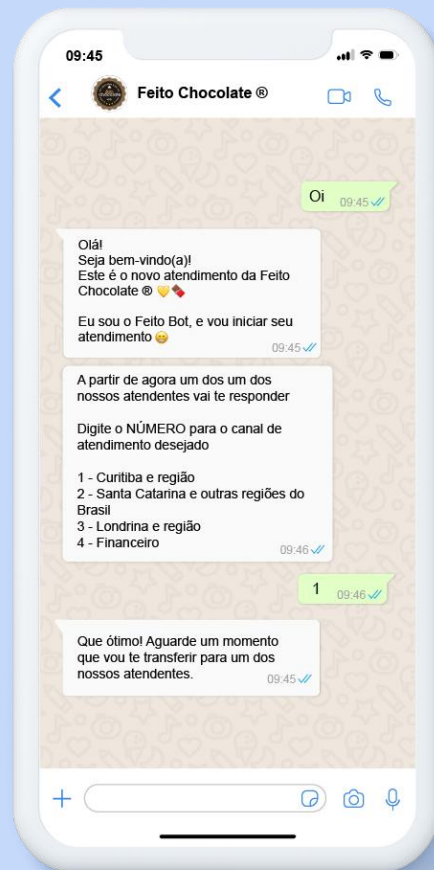
Feito Chocolate

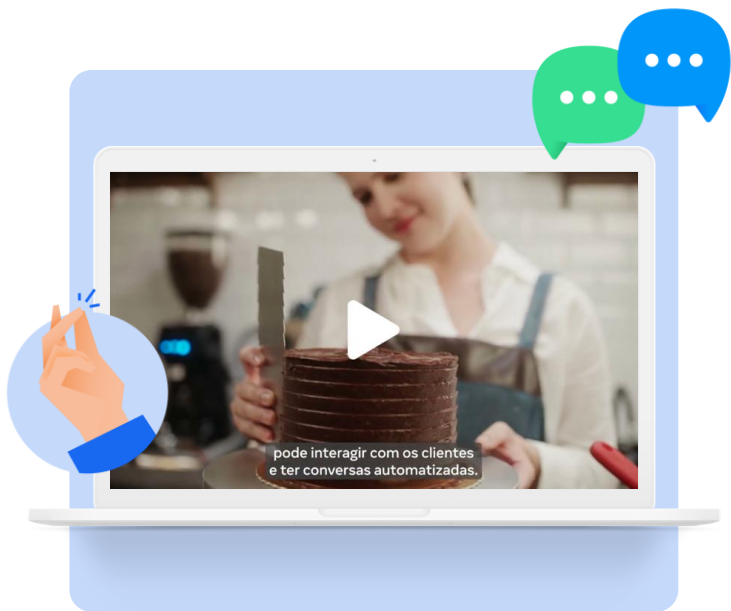
Venda de mais de 20 toneladas de chocolate pelo WhatsApp

- 90% de conversão na compra de produtos.
- 95% das vendas realizadas no contato inteligente.
- + 50 mil mensagens recebidas por mês

[Infográfico Feito Chocolate](#)

+55 41 9695-6072





Como a Feito Chocolate conseguiu alcançar 50 mil mensagens trocadas no mês com estratégia de Click to WhatsApp

Com o intuito de impulsionar o **resultado de vendas** e melhorar a **comunicação** com o público, a empresa direcionou os clientes para o canal de WhatsApp por meio de **anúncios** nas redes sociais, combinando a solução da Meta com a Blip

50 mil mensagens trocadas em um único mês via CTW

90% das vendas geradas via WhatsApp

+55 41 9695-6072

[Videocase](#)

Case de sucesso: Como a Fiat usou o WhatsApp para gerar vendas na pandemia

Com o desafio das lojas fechadas durante a pandemia da COVID-19, a Fiat buscou **um relacionamento mais próximo com seu público via WhatsApp**. No canal, os consumidores podiam tirar dúvidas sobre os carros e iniciar o processo de compra.

O objetivo era testar um novo canal de vendas que poderia ajudar a **tra novas conversões neste período**. Para isso, a Fiat preparou uma campanha com **anúncios de click to WhatsApp no Facebook e Instagram** por dois meses.

Ao clicar no anúncio, o consumidor era direcionado para uma conversa no WhatsApp oficial da marca com uma mensagem customizada.

Ao seguir o fluxo do contato inteligente, ainda era possível solicitar o transbordo para atendimento humano, **onde um vendedor especializado seguia com a comunicação**.

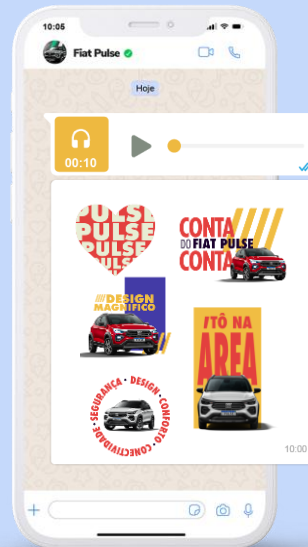
Campanhas

Lançamento do Fiat Pulse

- Contato Inteligente criado para lançamento do **Fiat Pulse**.
- **Conteúdo interativo** com quiz e fluxo que conduz o usuário pelas características do carro.
- **Categorização dos clientes** a partir das respostas no quiz – cada uma leva a um caminho com os pontos de destaque.
Recursos de **engajamento e encantamento** dos leads:

- Áudio com o motor ligado
- Realidade aumentada
- Figurinhas personalizadas e compartilháveis

[Acesse pelo número
+55 31 2123-2323](tel:+553121232323)



Resultados

36,5%
mais vendas
incrementais de carros

16,2%
de retorno incremental
sobre o investimento em
anúncios

7,8%
pontos incrementais em
lembrança de anúncios na
campanha de clique para o
WhatsApp

4,8%
pontos incrementais em
intenção de compra na
campanha de clique para
o WhatsApp



Lançamento Fiat Pulse

Mídia espontânea global



Fiat Pulse: El asistente virtual interactúa con el cliente y presenta el coche en realidad aumentada

NOVEDADES · 11 ENERO 2022



Chatbot proporciona una experiencia de compra aún más dinámica. Con la realidad aumentada, los clientes pueden ver el automóvil en tamaño completo en su garaje.

El concurso premiado ofrece un descuento en Fiatwear para aquellos que respondan correctamente todas las preguntas y también ofrece paquetes de pegatinas para compartir con amigos a través de whatsapp.

Innovador en todos los sentidos, el primer SUV desarrollado y producido por Fiat en Brasil puede "materializarse" en su garaje.

clientes **sa** | O canal para quem respira cliente.

CLIENTESA ▾ CA

PERSONALIDADE RANKING PRÊMIOS EVENTOS CLIENTESA PLAY

São Pau

Início » Cliente SA » Fiat Pulse tem bot que interage com realidade aumentada

Fiat Pulse tem bot que interage com realidade aumentada



12 de Janeiro de 2022 / 3 minutos de leitura / Cliente SA, Destaque, Mobile / Deixe um comentário / bot, Fiat, mobile, realidade aumentada, whatsapp

di **Alessio Salome**
11/01/2022, 14:15

Fiat Pulse: assistente virtual interage com cliente e apresenta o carro em realidade aumentada

Chatbot proporciona uma experiência de compra ainda mais dinâmica; com realidade aumentada, cliente pode visualizar o carro em tamanho natural na sua garagem

de **Redação** · 11 de janeiro de 2022 · no Economia Digital · 0



Plugin Install : Widget Tab Post needs JNews - View Counter to be installed

Tendencia Comentários

Recent News

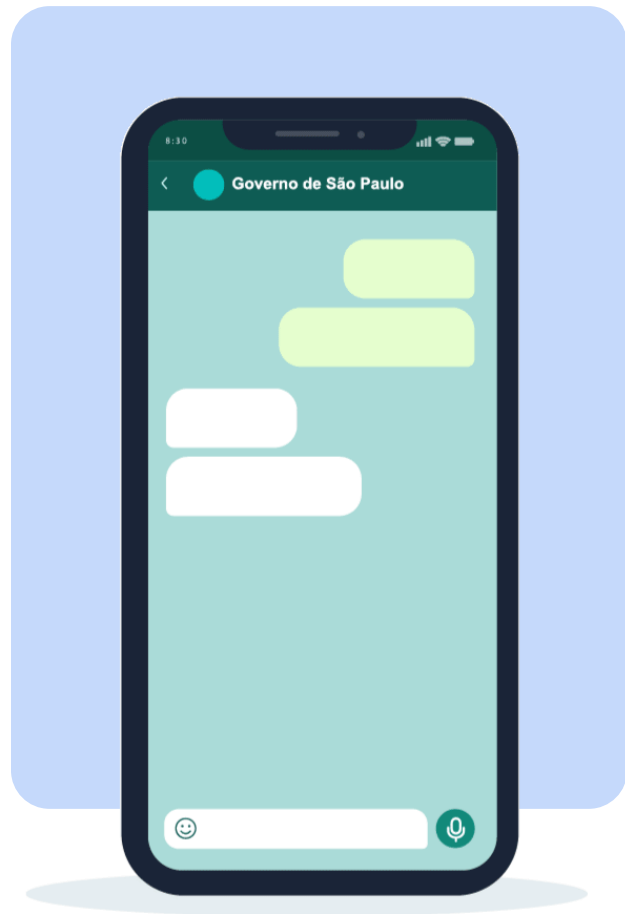
Parte 2

Campanha de vacinação do Governo de São Paulo

Propósito de uso do Contato Inteligente: disponibilizar aos cidadãos a possibilidade de realizar o pré-cadastro da vacinação contra a Covid-19 pelo WhatsApp

Categorias de mensagens:

- Conferir o calendário de vacinação do Governo de SP
- Pré-cadastro para vacinação
- Fazer uma autoavaliação de COVID-19
- Ver informações sobre o Plano São Paulo
- Ver informações sobre os auxílios
- Tirar dúvidas sobre COVID-19
- Ver as últimas notícias do estado de SP
- Confira as últimas Fake News verificadas pelo Governo.





Grupo Multi.

Excelência no atendimento é a regra:
conheça o case do Grupo Multi.

90%

de retenção dos clientes com
posição confirmada do produto
enviado para reparo;

15%

em projeção de melhoria no
fluxo de atendimento;

20%

do volume do SAC proveniente
do Contato Inteligente.



O Grupo Multi **otimizou sua operação e ganhou eficiência** ao automatizar processos e oferecer respostas rápidas e precisas.

Atento ao cenário de digitalização, também atingiu seu principal objetivo: aumentar a qualidade na experiência do cliente e no atendimento prestado.

Multi





Case Granvita

Qualidade em sabor e atendimento ao cliente: um mix do Caramelo, o Contato Inteligente da Granvita, no WhatsApp.

Ainda na versão beta, a empresa topou o desafio de testar o AI Agent, e garantiu resultados excelentes, através do atendimento carismático e eficiente do Caramelo, experimentando os três mundos em seu atendimento: CI, IA e o conhecimento humano.



Em menos de 2 meses,
a empresa registrou:

87%

de economia
no custo médio por
ticket de atendimento.

40,9%

de resolutividade.

64%

de redução no
transbordo para
atendimento humano.

+100%

de crescimento
no volume de
atendimentos por mês.

Segmento: Varejo



Atendimento disponível em 6 canais, com **gestão centralizada em apenas 1**: conheça o case da 360 Suítes.

Cada desafio apresentado pela 360 Suítes recebeu uma skill personalizada no Contato Inteligente:

Omnicanalidade

Agora são 6 canais conversacionais conectados, entre eles o WhatsApp e o chat do site.

Gestão de tickets

Cada novo chamado já chega organizado em filas separadas para os times de vendas e de atendimento.

E os números confirmam a aprovação dos clientes:

75%

menos tickets por check-in;

+1,4

ponto percentual
no score do atendimento.

Automatização

Quem já garantiu sua estadia consegue verificar todas as informações por meio do “Minha reserva”.

Satisfação

O CI realiza pesquisas e produz relatórios detalhados a partir das respostas.



Hermes Pardini no WhatsApp

Atendimento rápido, agendamento e entrega de resultados de exames:

- **30%** de aumento na **eficiência operacional** do atendimento
- **5 mil resultados de exames entregues em 2 meses** - e de forma automatizada
- média de **78% de usuários novos por mês** através do bot

[Vídeo-case Hermes Pardini](#) | [Vídeo Inglês](#)

+55 31 3228-6200

Como o iFood revolucionou e transformou o WhatsApp no canal campeão de conversão de novos parceiros

Para melhorar o processo de **cadastro de novos restaurantes**, o iFood contou com a Blip para criar um fluxo de cadastro automatizado de **Self Sign In no WhatsApp**, em que o parceiro tem total autonomia de tempo e melhor experiência mobile.

IA na prática

Uso de ferramenta de Inteligência Artificial da Blip para montar **cardápios de forma automatizada com uso do ChatGPT**.

Mais de **26%** de conversão diretamente no fluxo automatizado;

Índice de **97,60%** de satisfação dos usuários (CSAT) no atendimento via WhatsApp;

Atrelar o modelo de linguagem do ChatGPT ao WhatsApp destravou o processo de ativação de **34,6%** dos parceiros que não tinham cardápio;

A taxa de conversão do funil de vendas cresceu em torno de **2%** ao mês desde janeiro/2023, chegando a mais de **25%** em julho;

Menor número de abandono dentro do fluxo de WhatsApp alcançado em junho, diminuindo **76,6%** em relação ao início do ano.



Instituto Mano Down

Com o Contato Inteligente do Maninho, a ONG passou a receber doações diretamente no WhatsApp, por meio do Pix via Open Finance:

- Os interessados iniciam uma conversa no **WhatsApp** do Instituto e, no menu, sinalizam a opção **doar**;
- Como forma de pagamento, é preciso escolher o **Pix Open Finance**;
- O Contato Inteligente pergunta qual o **banco e o CPF** do doador;
- O usuário recebe um link de redirecionamento para o **internet banking ou app** do banco;
- Aí é só **confirmar** a transação!

Resultados

139

Transferências bem-sucedidas

R\$2.910,00

Transacionados

325

usuários entrando no fluxo de pagamento

R\$20,94

de Ticket médio

88%

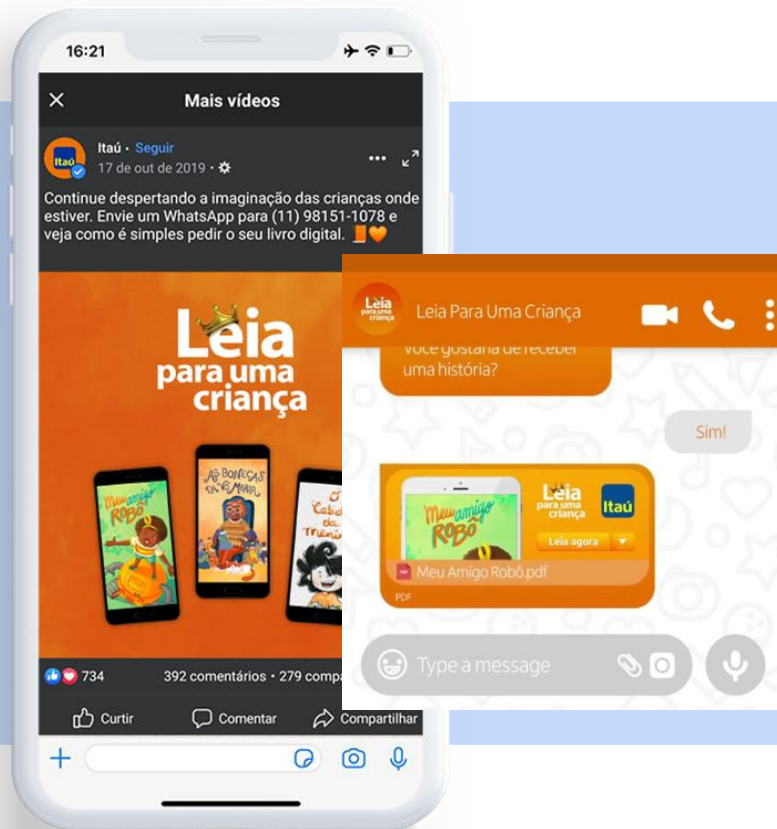
de doadores identificados como pessoas físicas



Campanha

“Leia para uma criança”

- Banco Itaú





Itaú no WhatsApp “Leia para uma criança”

Campanha para **engajamento e democratização** do acesso à leitura

Itaú e Blip desenvolveram um contato inteligente responsável por **distribuir gratuitamente edições especiais em PDF** de livros infantis inéditos.

+7.5M
de livros baixados

+2.3M
de usuários

[Vídeo Itaú](#)

+55 11 98151-1078



Localiza no WhatsApp

- **Atendimento 24x7:** todos os dias, a qualquer hora
- **Redução de 60% no tempo de espera de atendimento**

+10mil

reservas de carros realizadas

+55 0800 979-2020

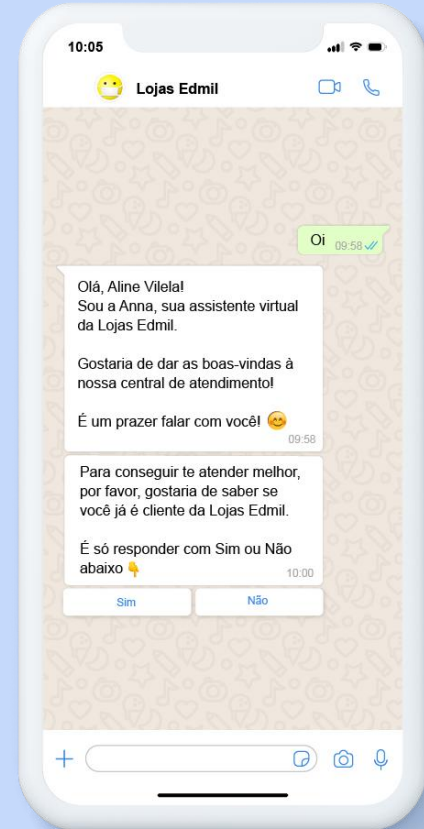
Lojas Edmil: **vendas automatizadas e humanizadas**

Com seu contato inteligente, as Lojas Edmil atingiram uma nota 9,6 na avaliação geral dos clientes.

Além disso, já alcançaram resultados, como:

- Aumento de **100% na taxa de conversão** via contato inteligente, saindo de **5% para 10%** em poucos meses;
- Atendimento de mais de **1.700 clientes por mês**;
- Taxa de **espera de 10 minutos**.

+55 35 9809-9853



Meu Rodapé

Ao dobrar faturamento e reduzir em 83% o tempo de atendimento, Meu Rodapé vivência revolução na operação.

O WhatsApp se destacou como canal de vendas e atendimento, sendo inclusive válvula de escape em um período imprevisto de redução no desempenho do site.

Em apenas 3 meses, a empresa registrou:

93%

de crescimento no **faturamento**;

10h

de redução em **fila de espera** (a média passou de 12 para 2 horas);

12,5%

de aumento no número de **pedidos**;

10M

tickets atendidos ao mês;

Monte Carlo Joias no WhatsApp

A grande empresa de joalheria conseguiu **melhorar a conversão de vendas e aumentar o ticket médio do WhatsApp** em apenas 3 meses de uso do Contato Inteligente.

Ticket médio 20% mais alto no WhatsApp em comparação ao site.

80% de perguntas respondidas sem necessidade de atendimento humano.

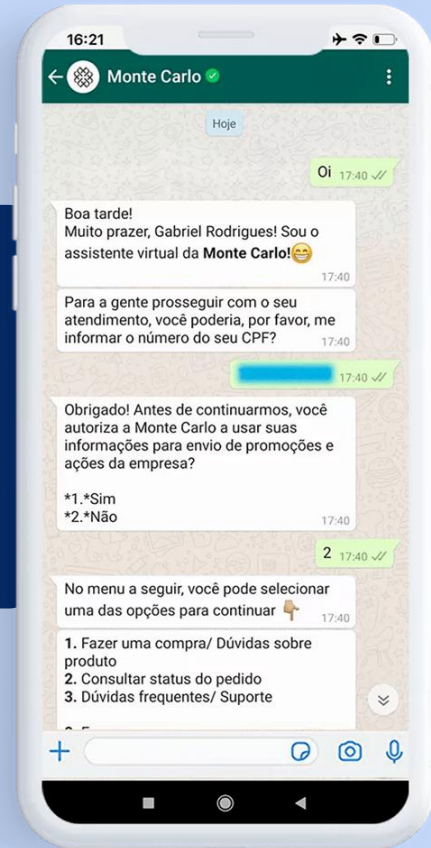
[Infográfico](#) | [E-book](#)

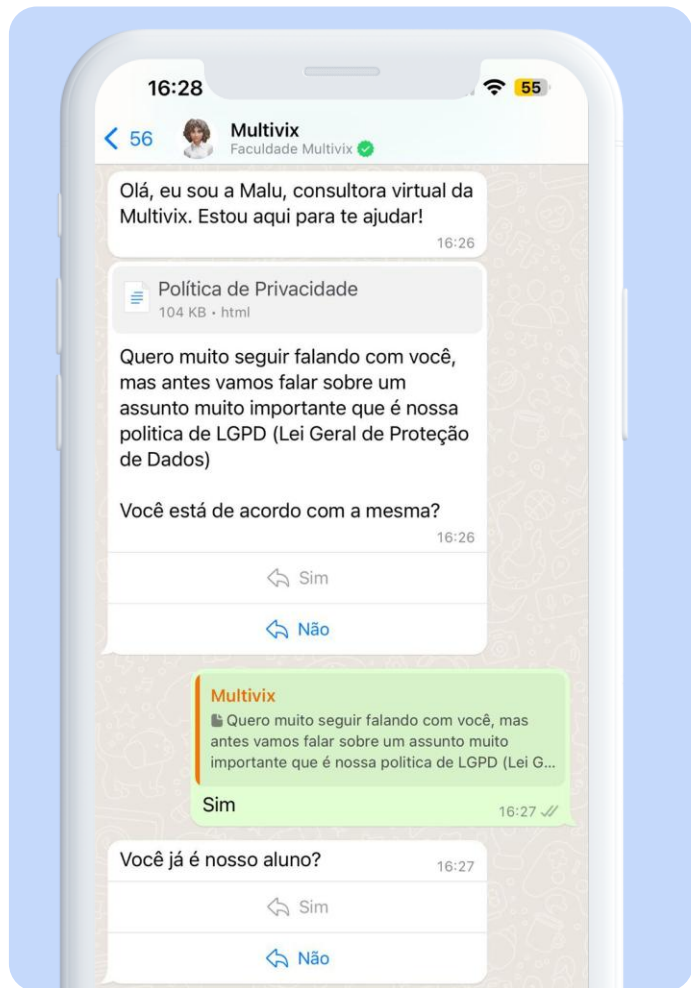
+55 21 99571-4886



Aumento de
1500%
em conversão
de vendas*

*WhatsApp (9,8%)
Site (0,7%)





Marketing, vendas e atendimento: como a Multivix triplicou os usuários em seus canais digitais

Para atender às demandas de **+50 mil alunos**, matriculados em **200 cursos** diferentes, a Multivix decidiu contar com o Contato Inteligente da Blip e a parceria estratégica da Lanum.

Em apenas 1 ano de implementação, a Multivix registrou:

70,07% de aumento no volume de mensagens

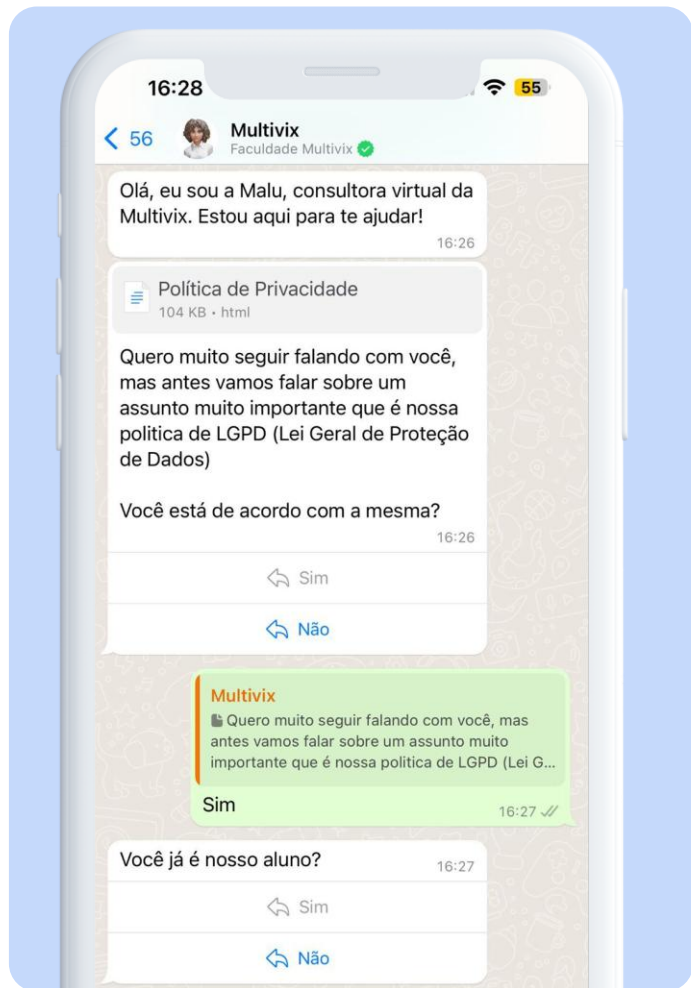
213,99% de crescimento no nº de usuários dos canais

90% de melhoria na taxa de conversão do processo de matrículas

16,42% de redução nas ligações recebidas

WhatsApp





Marketing, vendas e atendimento: como a Multivix triplicou os usuários em seus canais digitais

Para atender às demandas de **+50 mil alunos**, matriculados em **200 cursos** diferentes, a Multivix decidiu contar com o Contato Inteligente da Blip e a parceria estratégica da Lanum.

Em apenas 1 ano de implementação, a Multivix registrou:

70,07% de aumento no volume de mensagens

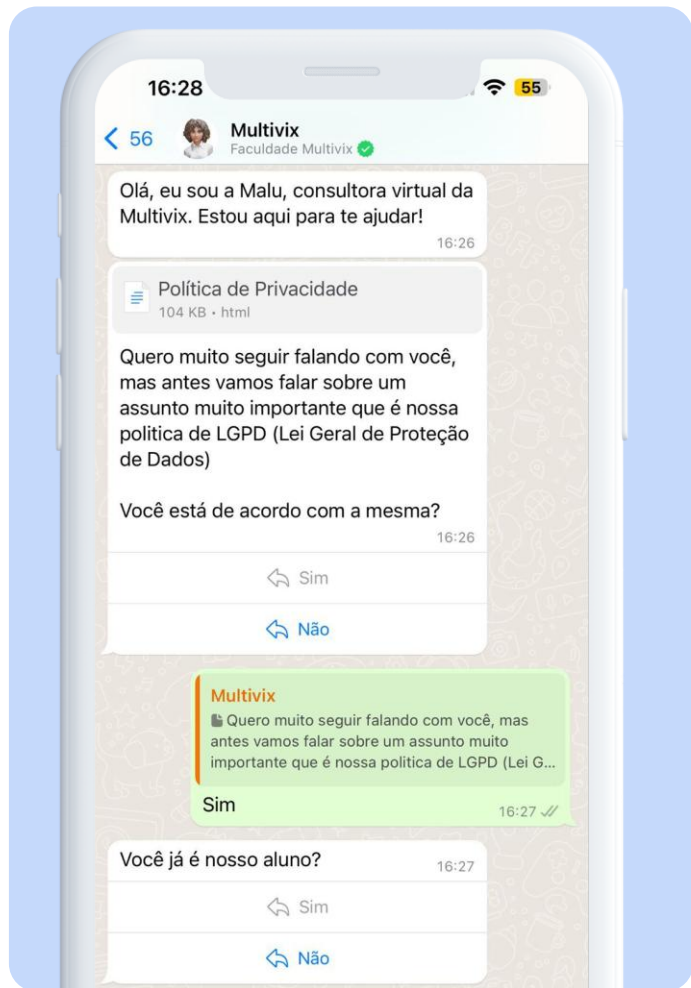
213,99% de crescimento no nº de usuários dos canais

90% de melhoria na taxa de conversão do processo de matrículas

16,42% de redução nas ligações recebidas

WhatsApp





Marketing, vendas e atendimento: como a Multivix triplicou os usuários em seus canais digitais

Para atender às demandas de **+50 mil alunos**, matriculados em **200 cursos** diferentes, a Multivix decidiu contar com o Contato Inteligente da Blip e a parceria estratégica da Lanum.

Em apenas 1 ano de implementação, a Multivix registrou:

70,07% de aumento no volume de mensagens

213,99% de crescimento no nº de usuários dos canais

90% de melhoria na taxa de conversão do processo de matrículas

16,42% de redução nas ligações recebidas

WhatsApp





Café em um Blip: Nespresso aposta em compra 100% automatizada

Em parceria com a Blip, marca pioneira em cafés porcionados passou a **vender cápsulas por WhatsApp** conquistando **conversão de clientes de 57,6%**

Além do aperfeiçoamento do fluxo de vendas, foi implementado o **recurso de catálogo**, para a exposição dos produtos de forma visual e intuitiva.

Um assistente virtual também foi desenvolvido para auxiliar os usuários em toda a jornada de compra.

Recursos Utilizados

Notificações
Ativas

Click 2
WhatsApp

Catálogo de
Produtos

Campanhas e Dados

57,6%

conversão de pagamento
para compra efetivada

63,9%

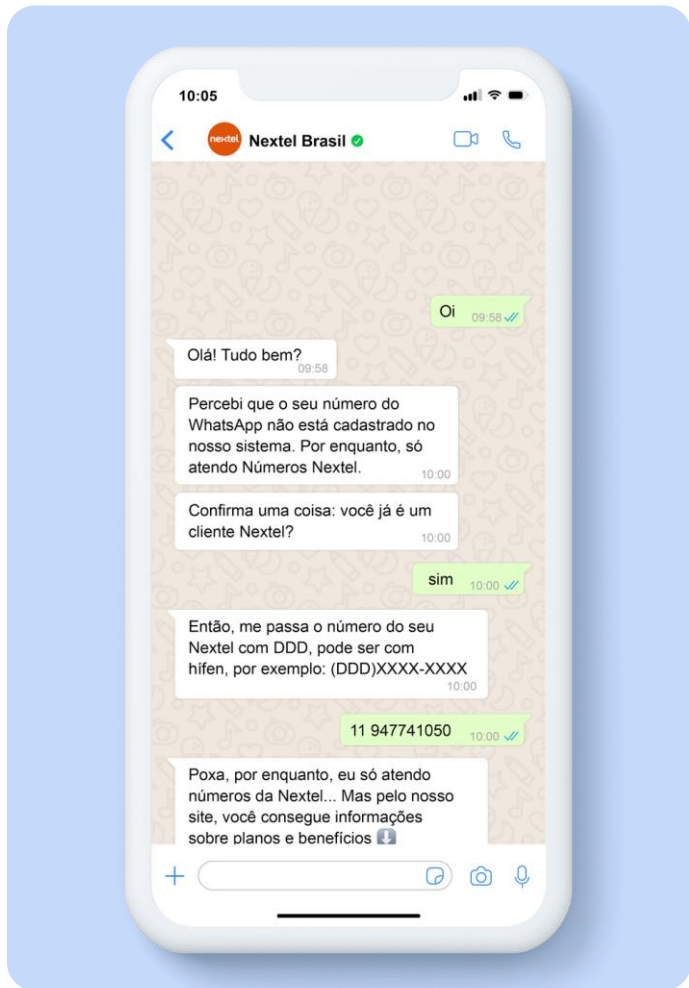
conversão durante a
Gifting Friday 2022;

72,9%

conversão durante Natal
2022

*<https://jbanoticias.com.br/cafes-a-um-clique-nespresso-aposta-em-compra-100-automatizada/>





Nextel no WhatsApp

Atendimento centrado no cliente

- **85%** dos clientes concluem o **atendimento automatizado**, sem necessidade de acionar um agente humano
- Média de **240 mil usuários únicos** por mês
- **Crescimento de 25%** no número de atendimentos no WhatsApp entre fevereiro e março de 2020

+55 11 94774-1050

Pró-Corpo Estética Avançada

Digitalização e otimização do atendimento a clientes da Pró-Corpo:

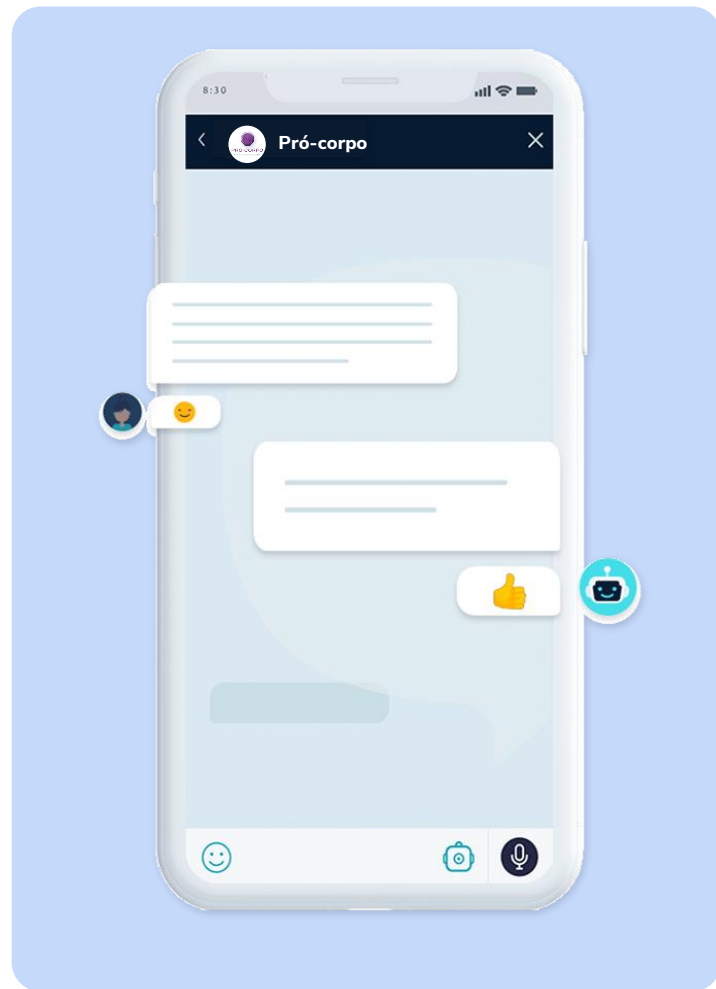
- + de 9 mil leads gerados no Contato Inteligente
- 41% de todos os leads agendados passaram pelo Contato Inteligente
- 43% de todos os leads atendidos passaram pelo Contato Inteligente

Dados de julho de 2021

A Isa, chatbot da Pró-Corpo, é utilizada tanto para atendimento quanto para vendas.

[Infográfico](#)

+55 (11) 4118-9955

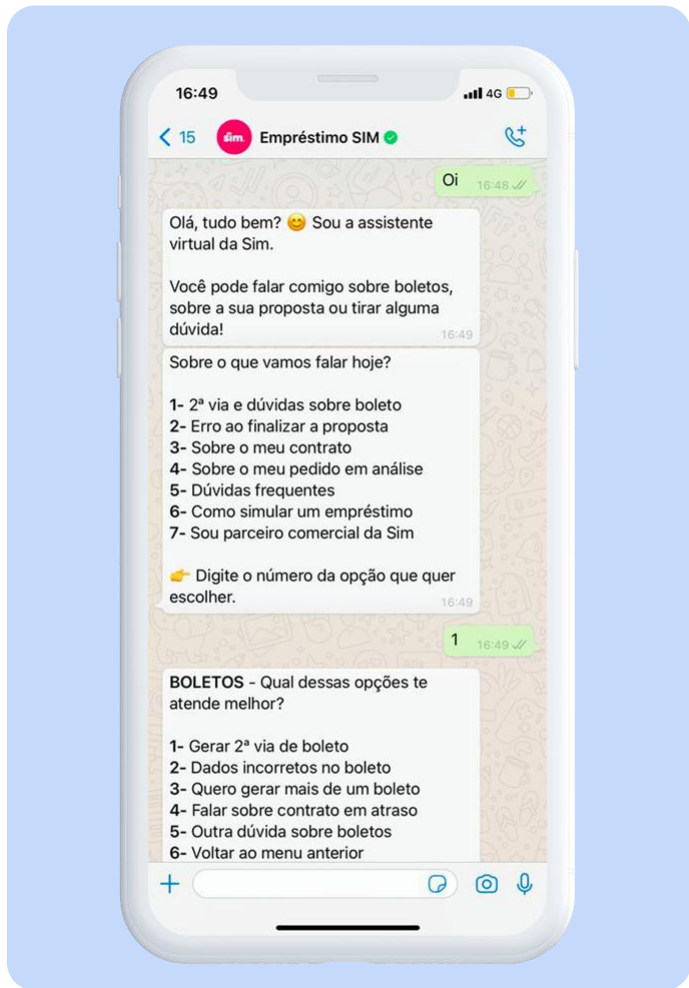


Raster: empresa de logística e gerenciamento de risco no WhatsApp

Atendimento rápido e centralizado para mais de 20 mil motoristas

- **Redução do tempo médio** de atendimento de **14 minutos para 4 minutos;**
- **Crescimento de 40%** no número de atendimentos;
- Maior proximidade com o motorista;
- Soluções mais inteligentes.





Como a Empréstimo Sim migrou o seu atendimento para 100% digital

com o atendimento sendo totalmente feito via WhatsApp e integrado com o atendimento humano com uma pequena taxa de transbordo, a Empréstimo Sim conseguiu atingir a escala necessária para o atendimento.

60mil

entradas por
mês no Contato
Inteligente

82%

de taxa de retenção
no Contato Inteligente
do WhatsApp

Atendimento
24/7

Redução nos
custos

com capacidade de
atendimento humano

3x maior

Simulação de
empréstimo

incluída via
WhatsApp com

32 mil acessos

+55 (11) 3003-4362

Como a Sim Empréstimos usou o Beta Blip Copilot para otimizar as operações de atendimento no WhatsApp

Integração do Blip Desk com o **Beta Blip Copilot** - powered by Azure GPT, solução que usa a interação entre o atendente e o consumidor, manuais de atendimento, produtos e serviços e base de melhores respostas para **gerar sugestões de respostas mais assertivas em tempo real**.

Em comparação com o grupo controle, a equipe da Central de Atendimento no WhatsApp que utilizou o Beta Blip Copilot obteve:

Crescimento de 7 pontos percentuais no **Customer Satisfaction Score**;

Redução em **30% no Tempo Médio de Atendimento**.

(período de março a maio de 2023)



+ Velocidade de atendimento

+ Coerência na comunicação da marca

+ Percepção de qualidade da experiência pelo cliente

- Probabilidade de erro humano



Como a Stellantis e as concessionárias do grupo têm usado o Contato Inteligente no WhatsApp para impulsionar as vendas

Com um projeto para transformação digital e profissionalização das vendas das concessionárias da rede, a Stellantis contou com a Blip para realizar uma campanha de **integração do Contato Inteligente no WhatsApp Business API** das lojas.

Com a ação, foi possível desenvolver uma **jornada personalizada e automatizável** para o contato com os consumidores.

Concessionária Florença em Curitiba (PR)

+5,9 mil conversas iniciadas no canal;

+900 mil leads gerados;

Taxa de conversão de leads de **15%**.

Belcar Fiat em Goiânia (GO)

+6,5 mil conversas iniciadas no canal;

+1,1 mil leads gerados;

Taxa de conversão de leads de **17%**

Taxa de abandono de menu no canal de apenas **10%**;

*Outubro de 2022 a junho de 2023



Como a Stellantis usou os anúncios Click to WhatsApp na sua estratégia

A Stellantis buscou as campanhas de anúncios **Click to WhatsApp** (CTW) para direcionar os usuários para o Contato Inteligente, e passou a oferecer vários serviços no WhatsApp, com total autonomia para o usuário:

Agendar o *test drive* de um veículo;

Consultar localização das concessionárias na região;

Acessar catálogo e detalhes sobre cada modelo de automóvel;

Falar com um consultor de vendas e tirar dúvidas.

Resultados:

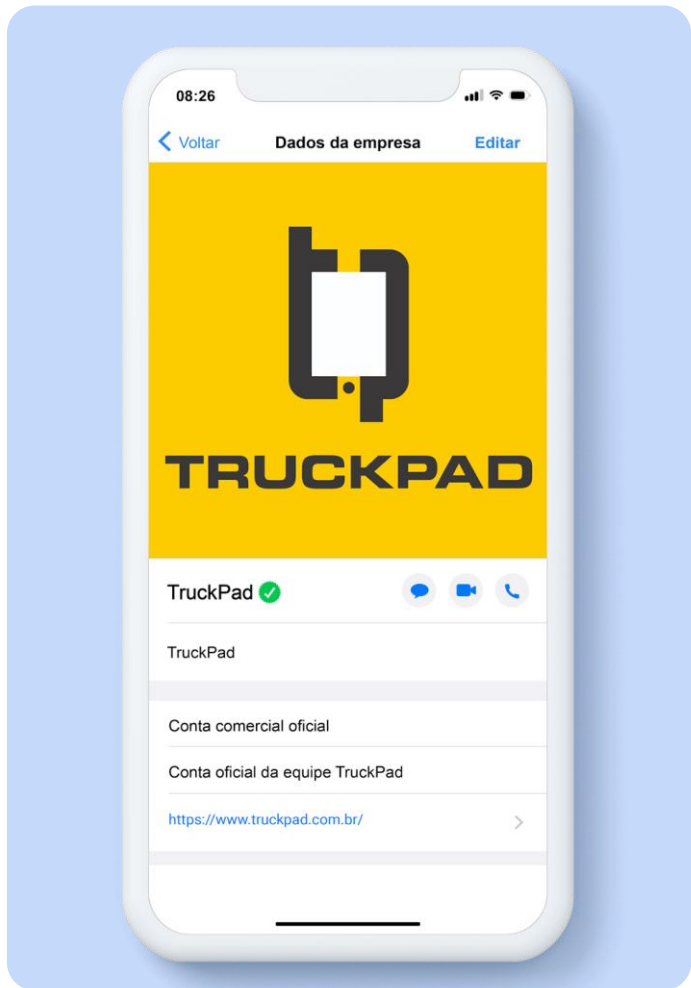
50% das vendas em canais digitais vêm do WhatsApp

15% dos leads gerados no formulário do site começaram a jornada no WhatsApp

45% de incremento nas taxas de lead completed (geração de leads)

Custo por aquisição (CPA) no WhatsApp mais de **50% menor** que em outros canais





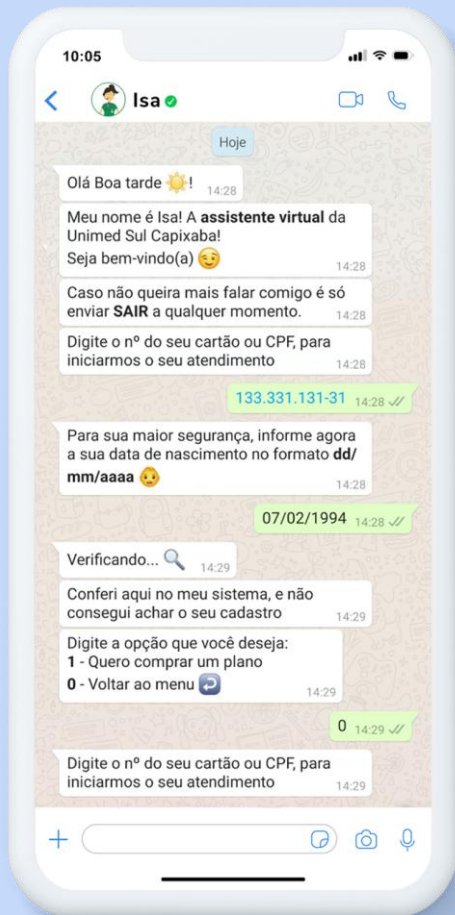
TruckPad no WhatsApp

Mais facilidade para entrar em contato com os motoristas

- Aumento na **eficiência operacional**: Atendentes **conversam** com **até 40 clientes simultaneamente**
- Aproximadamente **15 mil** usuários por mês

+55 11 4118-2880

[Vídeo-case TruckPad](#) | [Vídeo Inglês](#)



Unimed Sul Capixaba no WhatsApp

- Quase **7 mil** resultados de exames entregues e **mais de 1.800 agendamentos** de consultas e exames realizados
- NPS médio de quase **88 pontos**
- **12 mil usuários atendidos** nos primeiros sete meses

[Infográfico](#)

+55 28 2101-6255



Como a credsystem reduziu em +50% o número de atendimentos transferidos para um humano com a solução da Blip

Com o desafio de lidar com **alto volume de clientes transferidos para atendimento humano**, as credsystem, junto de seu parceiro Neo, apostou no Contato Inteligente da Blip no WhatsApp.

O foco da solução é **melhorar o atendimento** e ganhar em **resolutividade**. A assistente virtual oferece **mais de 20 serviços** para o cliente de forma automatizada, como solicitação de aumento de limite.

Redução de 54% no total de atendimentos derivados para o humano, sendo que o previsto era de 15%

Redução de 95% na quantidade de solicitações de aumento de limite no chat humano

Aumento de 5p.p. na retenção da assistente virtual.



WhatsApp

Aprovados

Sem marca

Confira os nossos cases do canal



Adquirente com operação de conta digital

- Contato Inteligente atuando fortemente no **atendimento ao cliente**, via **FAQ e atendimento humano**, com algumas funcionalidades transacionais como **tracking de máquinas e cartão**. Além disso, atuação na jornada de vendas, via **qualificação de leads**.
- Estratégia de **automatização de demandas de clientes long tail e atendimento “premium”** para clientes com ticket médio mais alto.
- Presente no **WhatsApp, Website, Messenger e App**

*Números relativos ao ano de 2020.



5x

redução do custo por aquisição do cliente

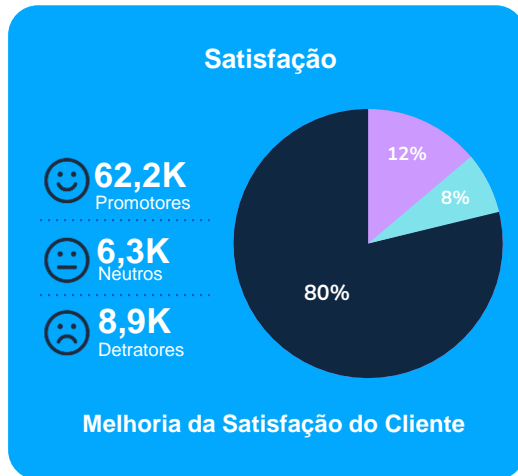
71%

dos usuários disseram que a FAQ ajudou a esclarecer dúvidas, evitando assim o transbordo para atendimento humano

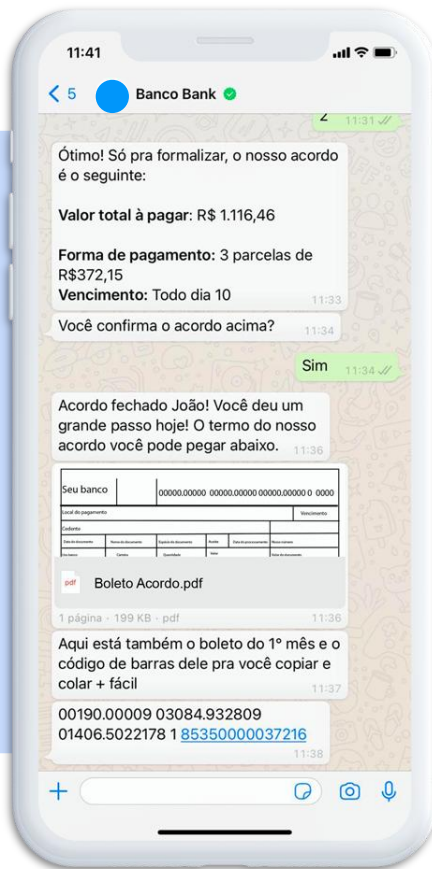
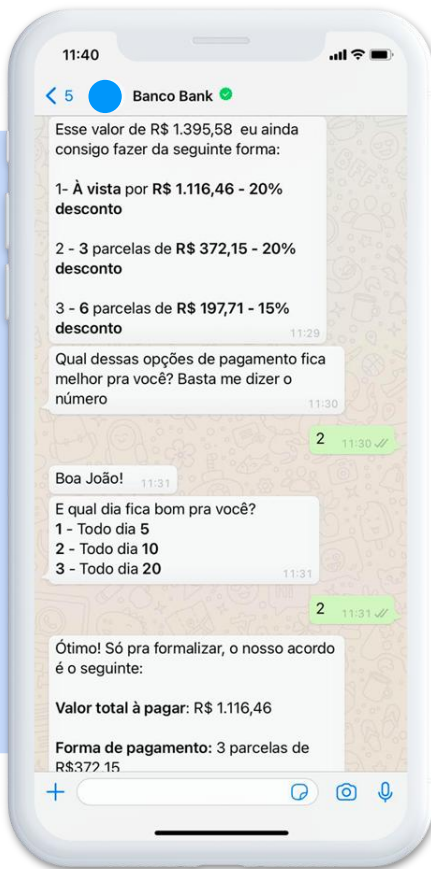
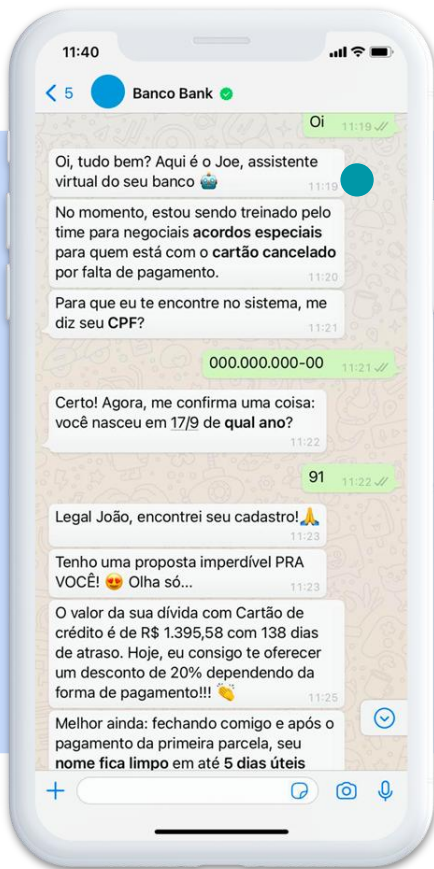
Banco digital com plataforma de serviços financeiros

O banco possui um grande volume de inadimplentes com o cartão de crédito. Por isso, buscou uma solução inovadora para o **processo de cobrança**, por meio de um contato inteligente.

Resultados alcançados com 3 meses do contato inteligente:



Parte 2

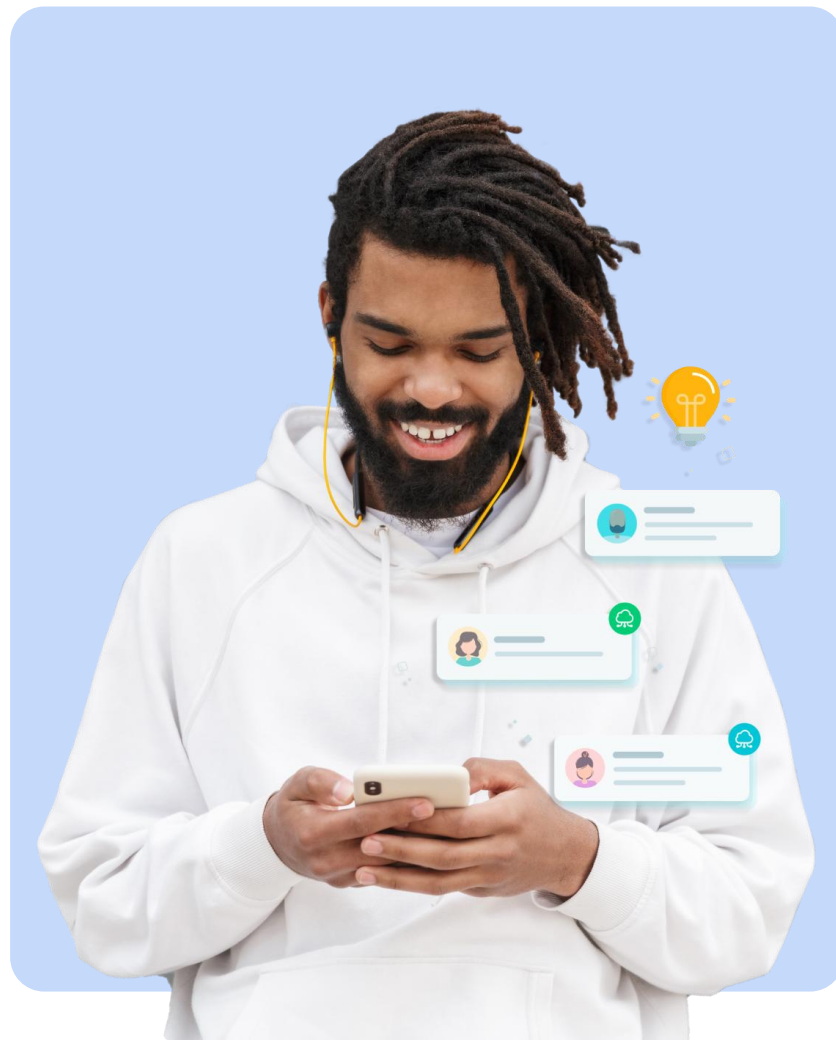


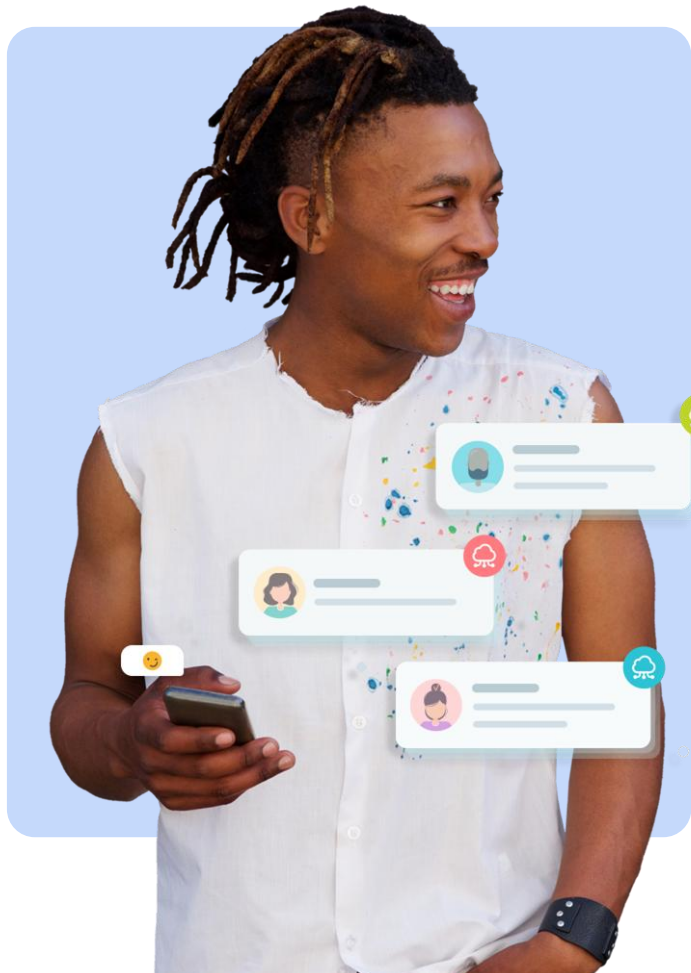
Banco digital tem crescimento no uso de WhatsApp para negociação de dívidas

Para o banco, o WhatsApp já o canal que mais cresce em relação à negociação de dívidas dos clientes, somando já um quarto dos acordos de cartões cancelados por falta de pagamento.

- **80% de satisfação** do cliente no processo
- O canal cresceu de 10% de representatividade em 2020 para **27% em 2021**.

O WhatsApp foi o canal escolhido por sua **popularidade, privacidade e por ser um canal instantâneo e disponível 24/7**.





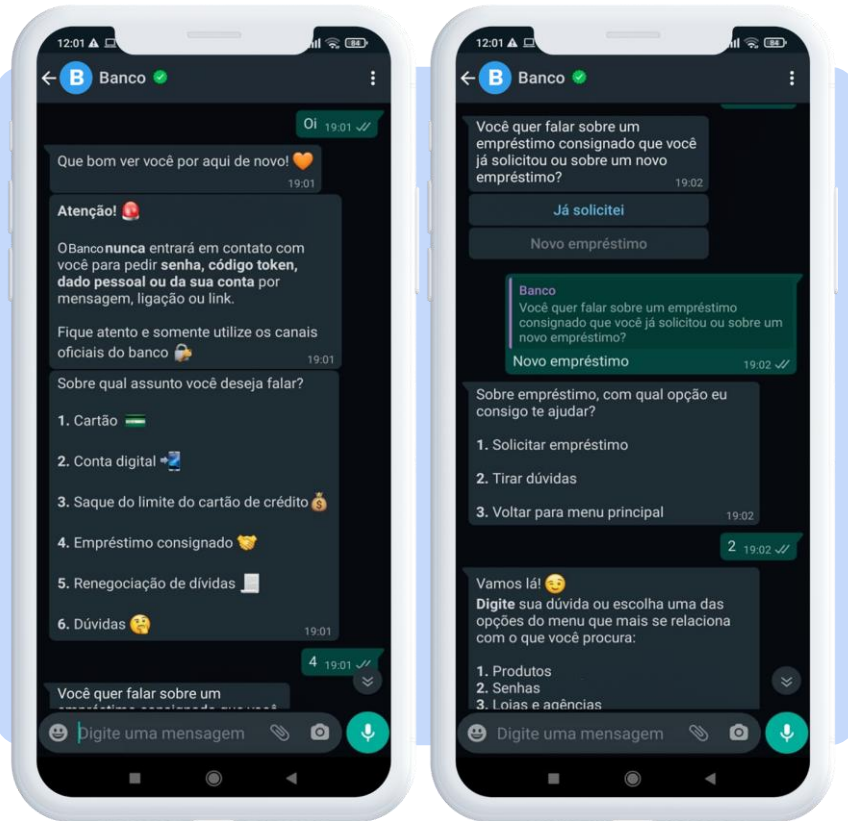
Comunicação Ativa: confira os resultados do primeiro teste realizado pelo banco para mil clientes

- **92,5%** de sucesso no envio;
- **41% de taxa de resposta**, sendo 36,4% de contatos querendo concluir o acordo com o banco;
- **56 acordos realizados.**

R\$52.891

em valor negociado

Parte 1



Como um banco alcançou mais de 98% de satisfação do cliente com a venda de empréstimos via WhatsApp

Buscando engajar o cliente e oferecer uma experiência diferenciada, o banco primeiro realizou uma pesquisa com seus clientes e identificou o canal de preferência deles, recebendo como dado que **89% estariam propensos a aderir a conversar com a empresa no WhatsApp.**



Em 10 meses de empréstimos negociados via Contato Inteligente no WhatsApp, houve:

+ de 8 mil

propostas geradas

+ de 73%

de intenção de adesão

+ de 98%

de satisfação com o Contato Inteligente

Com uma solução híbrida, que combina o atendimento do Contato Inteligente com o transbordo humano, integrando todas suas unidades de negócio

- Os interessados são direcionados para o WhatsApp para falar com um vendedor automaticamente;
- Encurtamento e facilitação da jornada do consumidor;
- Eliminação da fricção dos formulários de contato;
- O Contato Inteligente também é utilizado em transmissões ao vivo em que a marca apresenta seus produtos.

81%

de nível de satisfação dos usuários

O Contato Inteligente oferece, além de atendimento ao cliente, **catálogos de produtos, vídeos, descrições de funções e preços.**

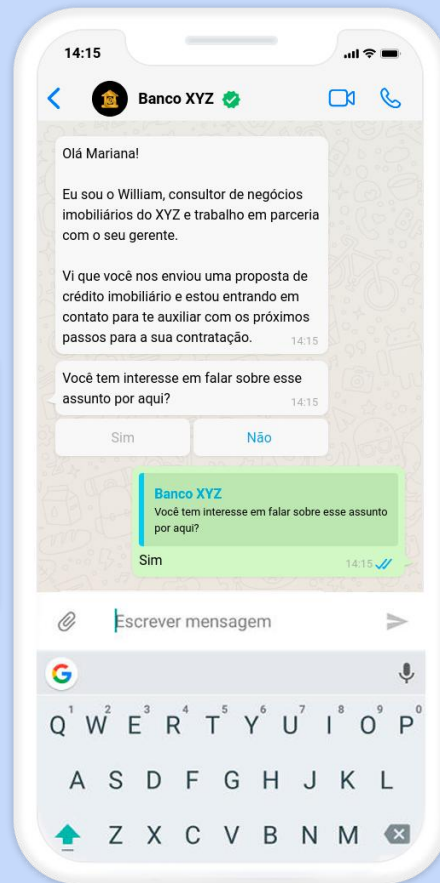
Um dos maiores bancos do Brasil oferece negociação de crédito imobiliário via WhatsApp

- **500** consultores cadastrados
- **NPS: 67**

*Efetividade: tentativa de contato em que o cliente responde e engaja na conversa



MAIS DE
77%
DE EFETIVIDADE*
DO CANAL
(VS. 15% DO TELEFONE)



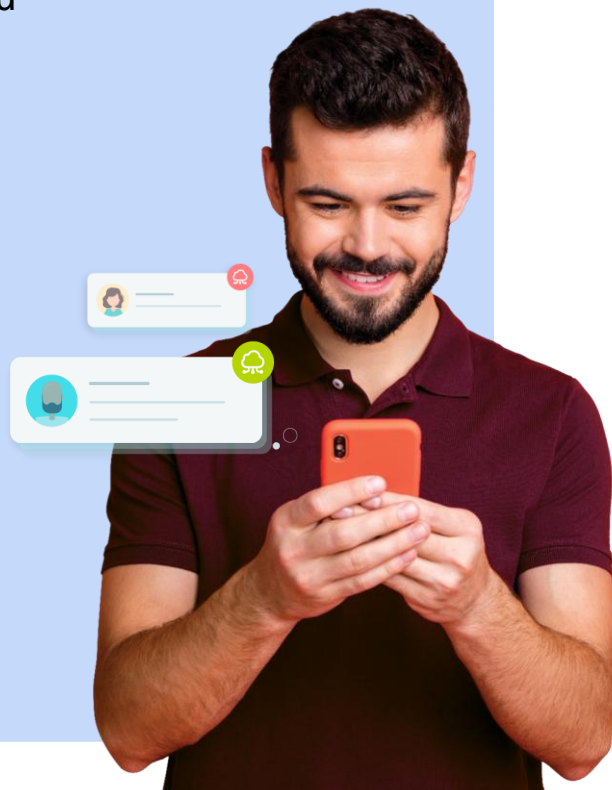
Como uma companhia multinacional de **produção de automóveis** aumentou

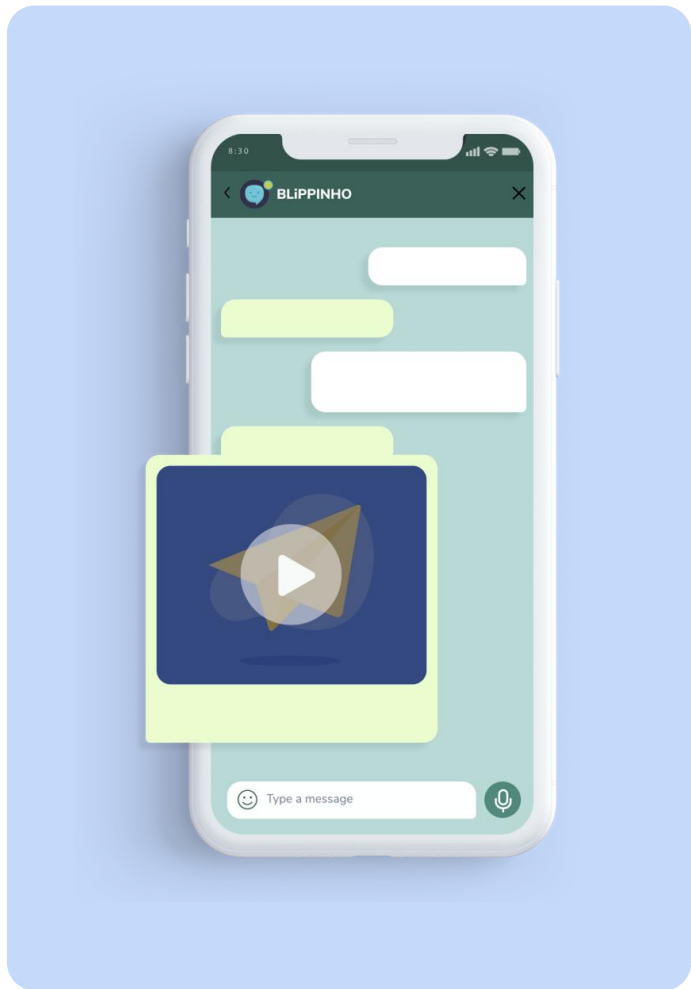
20%

das **vendas** e fez com que seu **WhatsApp** superasse todos os outros canais, chegando a

30%

de **conversão**





Conheça o banco que está consolidando suas principais operações no WhatsApp

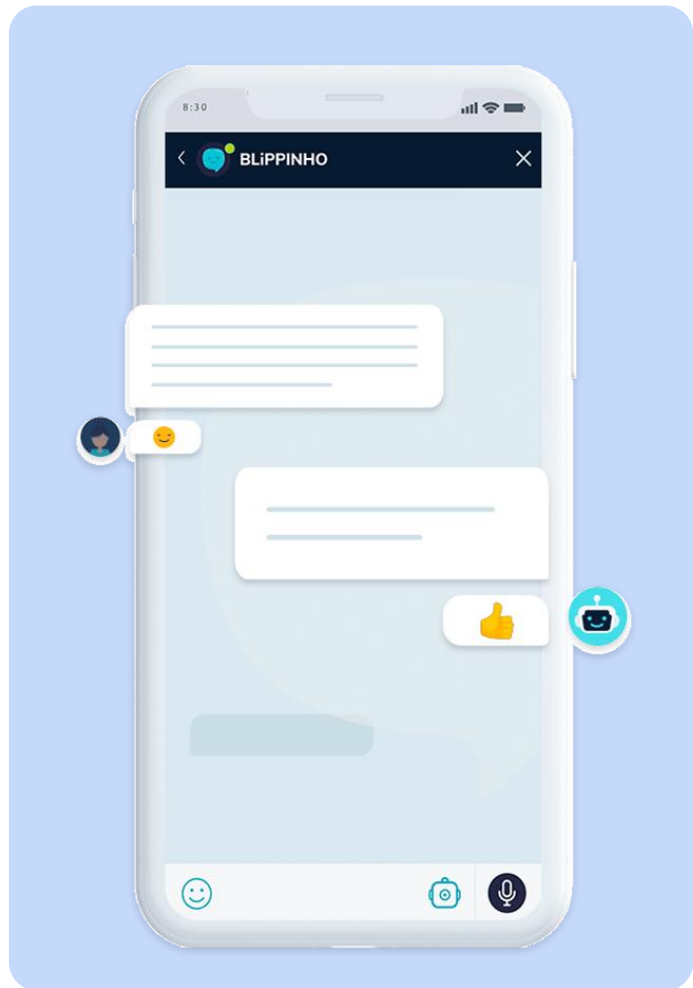
Com skills voltadas para **portabilidade, refinanciamento ou nova solicitação de empréstimo consignado**, o Contato Inteligente também conta com transbordo humano para melhor experiência do cliente.

Alguns resultados de 6 meses de operação:

- **7,8% de conversão média no canal WhatsApp**, *versus* 1,6% de conversão média na Web;
- **144 mil** contratos integrados;

R\$337 Mi

gerados no canal



Empresa de educação digital

Após migração da plataforma de WhatsApp, a companhia conseguiu ter mais efetividade no canal com um custo menor.

Resultados das vendas do processo seletivo de graduação e pós:

62% de aumento no ROI após início das operações com Blip

24% de aumento na receita captada no site com origem no WhatsApp

4,16x de ROI em março de 2022

Empresa de gestão e administração de créditos

Canais de atendimento*



*Referente ao volume de acordos fechados no contato inteligente.

R\$70mi

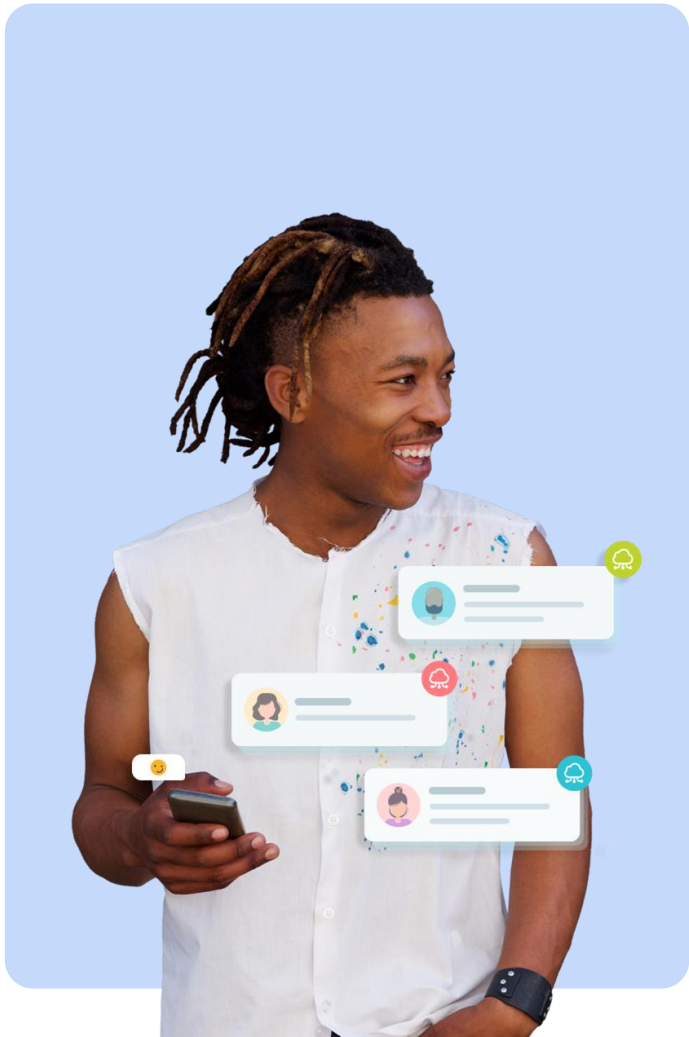
em acordos realizados

Foram quase **110 mil acordos fechados** no contato inteligente.

ROI 5.561%**

**Considerando o custo com plataforma e célula digital do semestre em comparação com o valor potencial dos acordos fechados.

Resultado Semestral - Cliente Blip



Empresa referência na área educacional buscava evoluir a experiência dos alunos no WhatsApp

Para isso, buscaram uma solução que oferecesse **agilidade no contato** e que não dependesse **apenas da disponibilidade de atendimento humano**.

O objetivo era **descongestionar o atendimento, reduzir custos**, oferecer **autoatendimento** e utilizar o **canal de preferência** do público.

Ao interagir com o Contato Inteligente, o aluno pode realizar o **quitar débitos em aberto, emitir documentos acadêmicos, recuperar o acesso** do portal acadêmico, além de obter **informações sobre os cursos e pagar boletos**.

25M

de alunos utilizam o autosserviço mensalmente

Em 5 meses, +9 mil alunos

emitiram documentos acadêmicos com

+15M

de mensagens trafegadas

1 min

é o tempo que leva para recuperar a senha do portal X 2 dias úteis anteriormente



Grande companhia de produção de automóveis

Desafios:

- proporcionar uma jornada de mais conhecimento ao seu usuário;
- melhorar o atendimento;
- aumentar as conversões.

Resultado:

3x mais vendas

após 6 meses de implementação do contato inteligente

Evoluções:

Click to WhatsApp e transbordo para os distribuidores

Grande companhia do ramo de alimentos e bebidas

Contato Inteligente no WhatsApp para prospecção B2B

Objetivos:

- Reduzir custos operacionais
- Automatizar processo de prospecção e qualificação de leads
- Otimizar a taxa de transbordo para leads qualificados

Resultados*:

- **36% dos leads** qualificados na primeira etapa, a de perguntas automatizadas no bot
- Destes, **64% são qualificados na etapa seguinte**, feita pelos atendentes da empresa
- **9% de taxa de abandono**

*resultados de janeiro a julho de 2022

36%

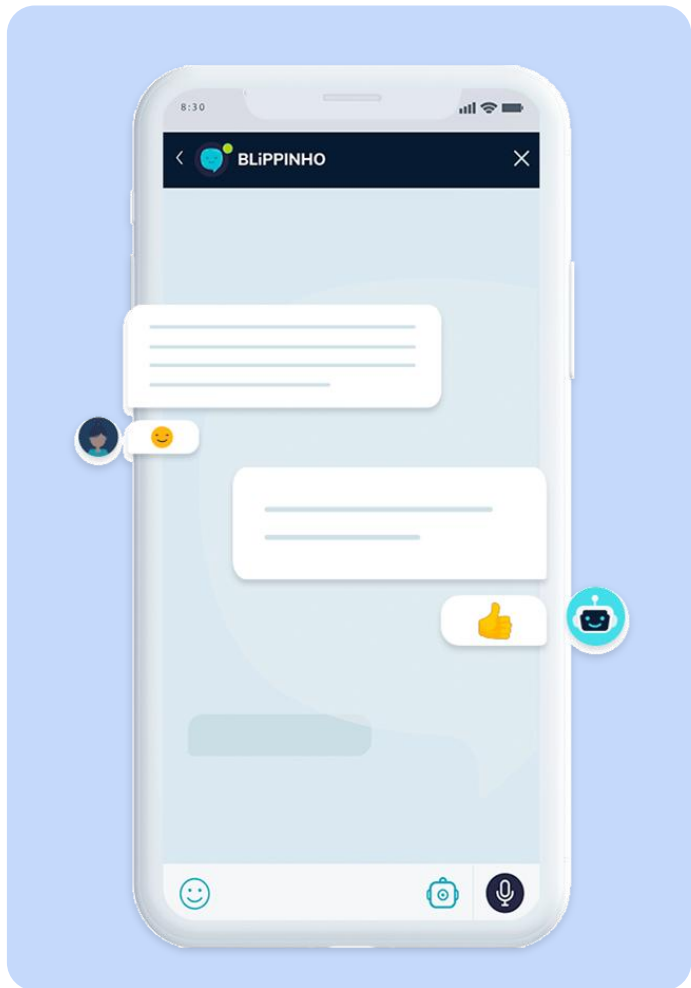
36% dos leads são qualificados na etapa automatizada de questionário no CI e seguem para o transbordo

64%

Destes, 64% são qualificados pela equipe de atendimento e são convertidos em potenciais clientes

23%

Taxa de conversão total de 23% em leads qualificados que entraram no Contato Inteligente da empresa



Grande empresa do segmento da construção civil no WhatsApp

Desafio:

Estar presente onde os clientes estavam e focar em uma experiência fluida e positiva

60% dos clientes, ao serem perguntados sobre onde queriam conversar, apontaram o WhatsApp

40%

de taxa de conversão de leads em prospects antes do Contato Inteligente

X

65%

de taxa de conversão após a implantação

Em dois anos, foram **3581 apartamentos vendidos** em que a jornada do cliente teve início no WhatsApp, totalizando **R\$785 milhões de VGV(Valor Geral de Vendas)**

O WhatsApp se transformou no novo canal de vendas de uma grande empresa do varejo na pandemia

Com o fechamento das lojas físicas com o início do isolamento social, a empresa transformou seu **Contato Inteligente em um novo canal de vendas.**

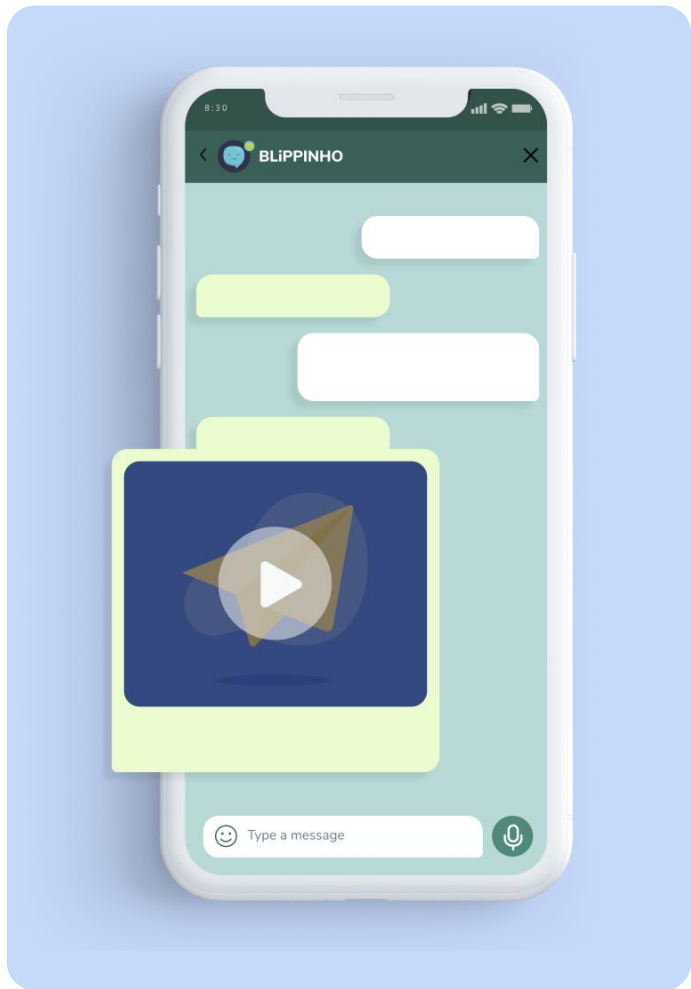
+10 mil

renegociações por mês no canal

+1 milhão

de opt-ins no canal





Grande montadora em campanha de Click to WhatsApp

A empresa tinha o objetivo de **aumentar o reconhecimento de marca e gerar leads**.

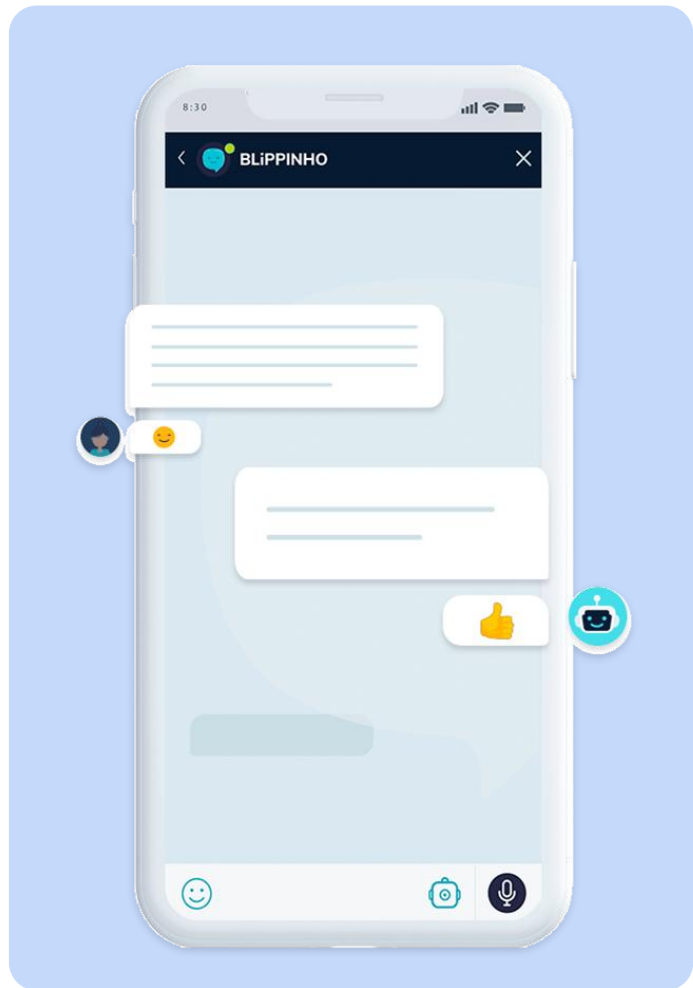
Para o **lançamento do novo veículo**, fez uma ação de **Click to WhatsApp no Facebook Messenger e no Instagram** e direcionou os usuários para um fluxo onde recebiam mais informações de produto e conteúdo.

Em 6 meses:

- + 85% de aumento no volume de conversas
- + 156% de aumento no alcance das campanhas

4 mil

leads gerados



Grande montadora multinacional de veículos

Desafio:

Apresentar o novo **lançamento** da marca no **WhatsApp**, em uma ação inédita para **divulgar** o produto de forma **interativa e divertida**, contando com recursos de figurinhas, quiz, áudio, etc.

Resultados:

220 mil

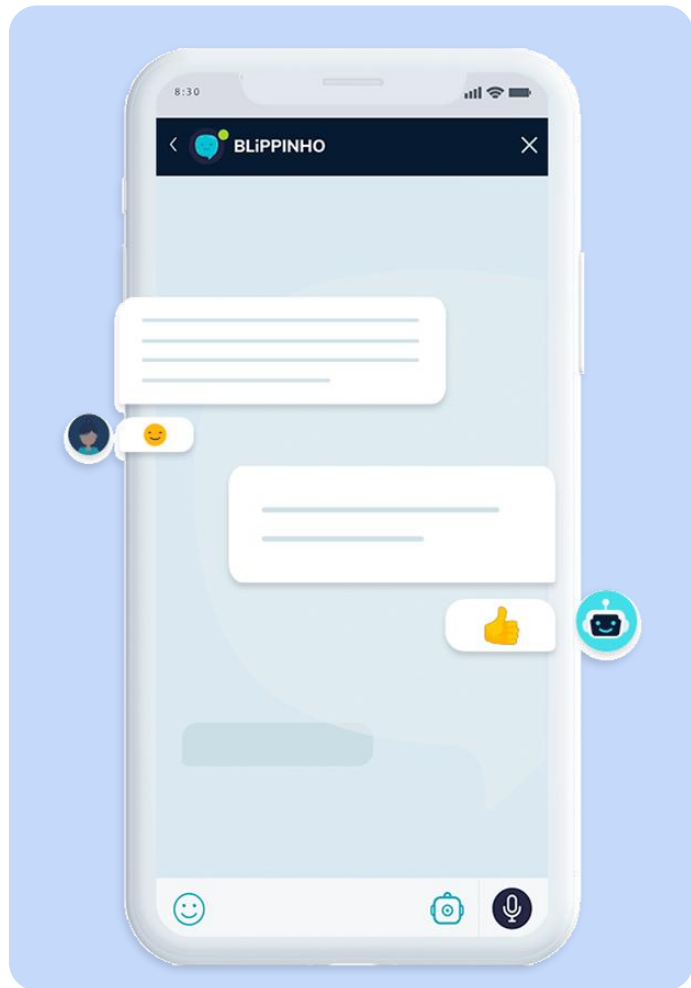
comunicações
ativas
enviadas

38%

taxa de
engajamento
no Contato
Inteligente

5,7 mil

cliques em
“reservar o
produto”



Grande multinacional de bens de alto valor

Desafio:

Conectar os clientes às lojas, deixando-os mais próximos de uma negociação, combinando automação e atendimento humano.

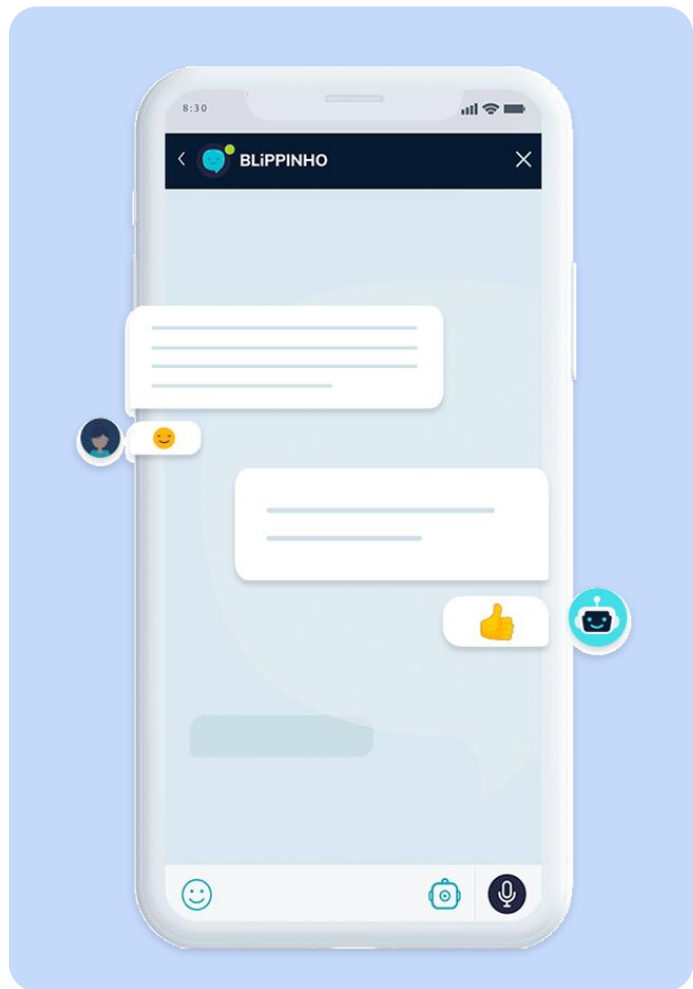
Resultados:

81% de satisfação dos usuários

+de 350 mil contatos interessados em vendas

55% dos contatos feitos via WhatsApp

61% das demandas absorvidas pelo contato inteligente



Grande rede de ensino de idiomas

A empresa desenvolveu, junto à equipe da Blip, um Contato Inteligente que conta com **skills de atendimento ao aluno e/ou responsável financeiro para diminuir a taxa de transbordo**

Resultados:

99,6%

taxa de
engajamento
no CI*

0,45%

de taxa de
transbordo na fila
de atendimento ao
aluno*

2,70%

taxa de
transbordo total
nos 4 primeiros
meses

*Dados referentes a maio de 2022

O Contato Inteligente também é capaz de direcionar prospects para atendimento com um consultor

Resultado: 4218 matrículas realizadas*

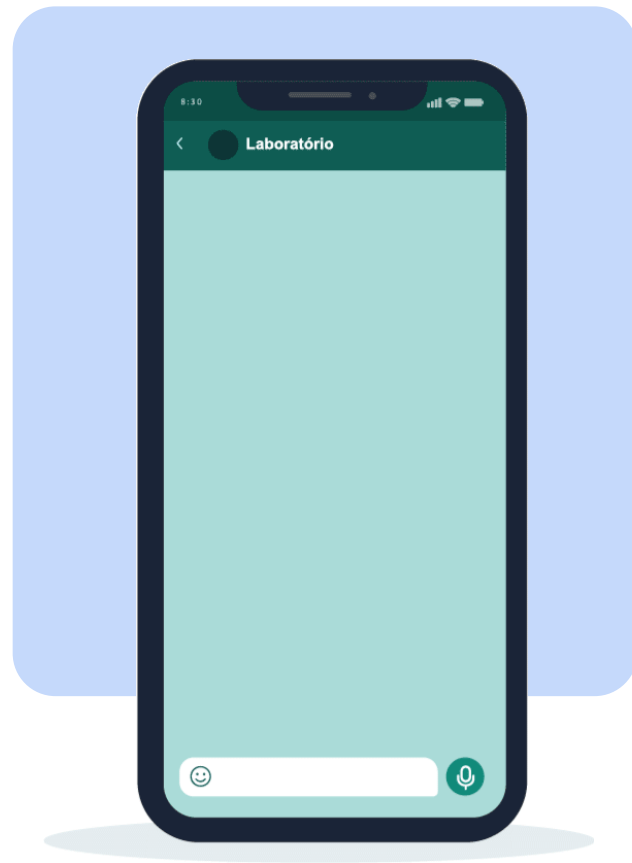
*Entre fev e maio de 2022

Grande rede de laboratórios

Campanha no WhatsApp para a vacinação da gripe

Resultados do Contato Inteligente

- Mais de **4.800 usuários** atendidos em menos de um mês
- Tempo médio de atendimento **abaixo dos 20 minutos**





Grande rede multicanal de varejo em artigos esportivos

Desenvolvimento do conceito de super e megastore: várias categorias de esportes, além de entretenimento e experimentação de produtos.

Objetivo do Contato Inteligente: **melhorar a experiência do cliente**, acelerando a estratégia de **Customer Centric** para venda, atendimento e engajamento.

Funcionalidades:

- Verificação do status do pedido;
- Encontrar a loja mais próxima;
- Troca;
- Cancelamento;
- Notificação de ruptura (falha operacional quando o cliente compra um produto que não está em estoque).

Grande varejista garantiu sucesso em sua Campanha de Natal, usando C2W

- **Ações**

- Campanha de mídia paga nas redes sociais do Facebook e Instagram entre 02 e 25 de dezembro de 2021.
- A marca ainda criou um quiz interativo, lúdico, para descobrir o perfil do cliente para gerar engajamento e vendas pelo canal.

30.3mi

pessoas alcançadas

156k

foi o número de novos opt-ins

95%

a mais de conversas iniciadas pelo usuário*

173k

conversas iniciadas

367k

replies

23%

taxa de recorrência de usuários

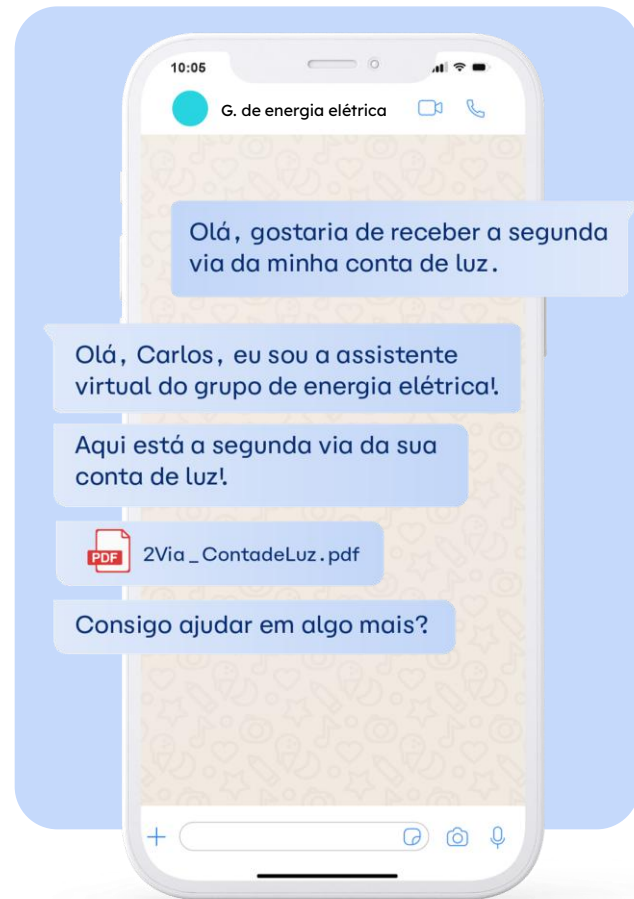
*A quantidade de usuários que iniciaram uma conversa com o contato inteligente aumentou 95% em dezembro, comparando-se a novembro, e 183%, comparando-se a outubro.

Grupo de empresas de energia elétrica

Desafios: aumentar a presença digital da marca, reduzir o tráfego nas agências de atendimento, migrar para o digital e **oferecer uma melhor experiência para os usuários.**

Resultados do Contato Inteligente:

- Satisfação do cliente acima de **65%**
- **40%** do relacionamento com o cliente é realizado pelo bot da empresa
- **30 mil** atendimentos diários feitos pelo WhatsApp

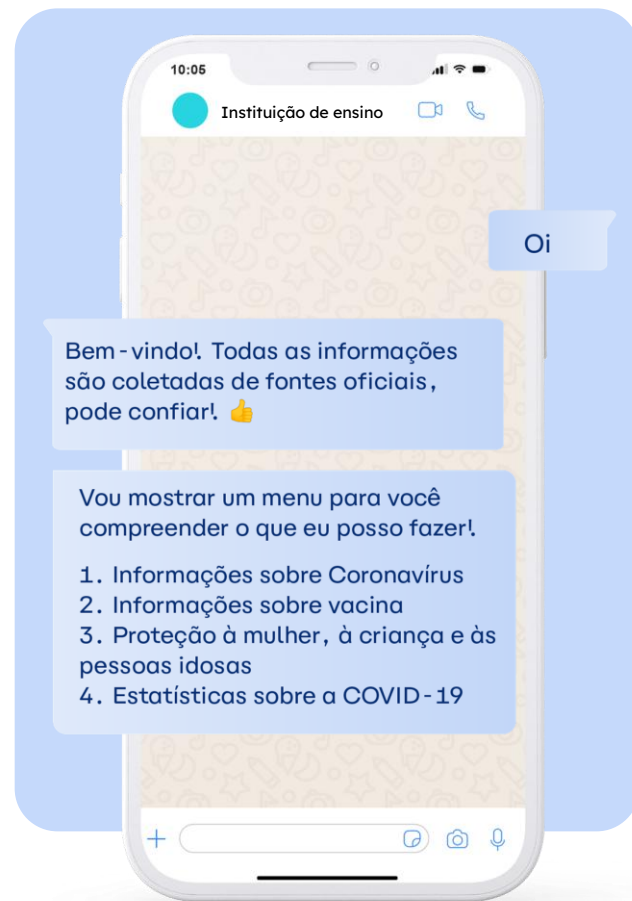


Instituição Pública de Ensino

Propósito de uso do Contato Inteligente: disponibilizar um canal com informações confiáveis e de fácil acesso sobre COVID-19.

Categorias de mensagens:

- Transmissão, prevenção e sintomas da COVID-19
- Auxílios emergenciais
- Eventos culturais nos territórios
- Proteção à mulher, à criança/adolescente e às pessoas idosas
- Incentivo à renda e ao trabalho
- Redes de apoio e solidariedade
- Estatísticas sobre a COVID-19



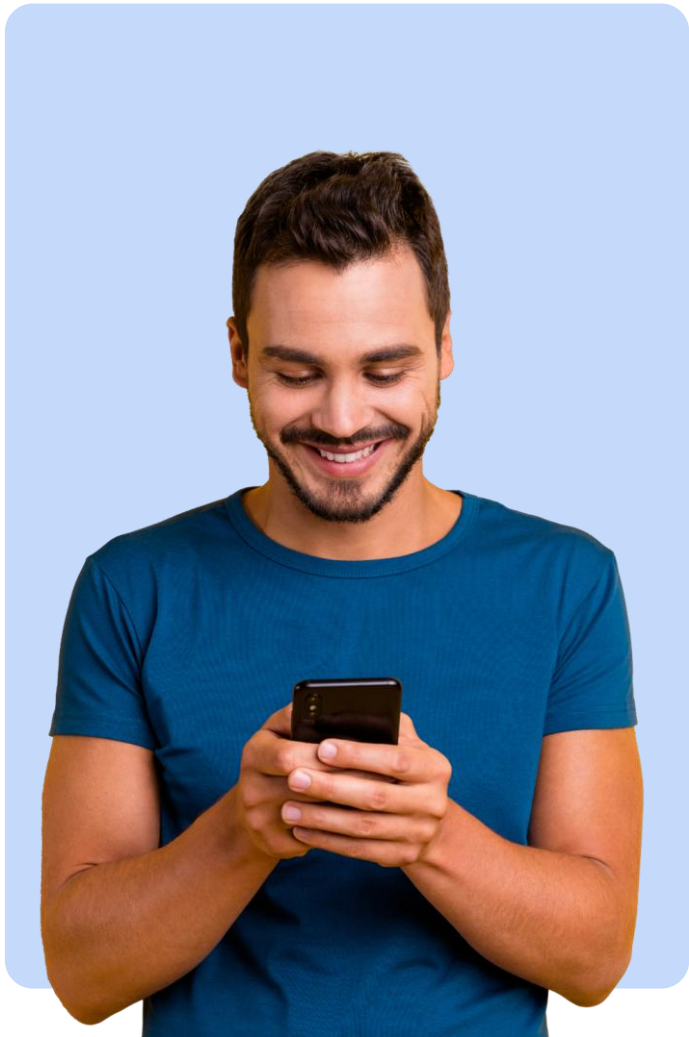
Marketplace de produtos orgânicos

Atendimento omnichannel, otimizado e humanizado

O contato inteligente está presente no **WhatsApp, Telegram, Messenger e Workplace**

- **80%** dos atendimentos realizados no contato inteligente
- **60% de redução das ligações no call center**
- Expansão do horário de atendimento
- Aumento da eficiência operacional dos atendentes humanos





Plataforma de streaming no WhatsApp

A empresa desenvolveu, junto com uma célula da Blip, **um Contato Inteligente para WhatsApp composto de figurinhas das séries e filmes do momento** que foi um sucesso desde o seu primeiro dia de lançamento.

A ideia do Contato Inteligente era **usufruir do canal WhatsApp de forma inovadora** e que gerasse bastante identificação do público. Como as figurinhas transformaram a forma que conversamos na internet, elas foram a escolha da empresa para **estar presente no canal mais utilizado pelos brasileiros**.

Resultados

154 mil novos usuários
em 8 dias de lançamento do Contato Inteligente

8,3 milhões de envios de mensagens
com mais de 1 milhão no primeiro dia

648 mil pacotes de imagens
redefinidos no período no WhatsApp



Plataforma de transações eletrônicas multisserviço no WhatsApp

O Contato Inteligente é capaz de ajudar os clientes **com mais de 30 serviços**, como segunda via de boletos, suporte técnico, desbloqueio, FAQ, vendas e upsell, retenção e pesquisas de satisfação. Desde sua criação em 2020 já foram:

- mais de **1 milhão** de atendimentos;
- mais de **10 mil** leads gerados;
- NPS ultrapassando os **67 pontos** no segundo semestre de 2021;
- índice de resolução de problema **ultrapassando os 85% chegando a 89%** em setembro de 2021;
- índice de satisfação do cliente crescendo e **atingindo 92%** em setembro de 2021.

A empresa tinha um grande volume de atendimentos telefônicos. Com a implantação do Contato Inteligente, este cenário mudou e **o chatbot se tornou o principal canal de comunicação com os clientes.**



Agendamento automatizado

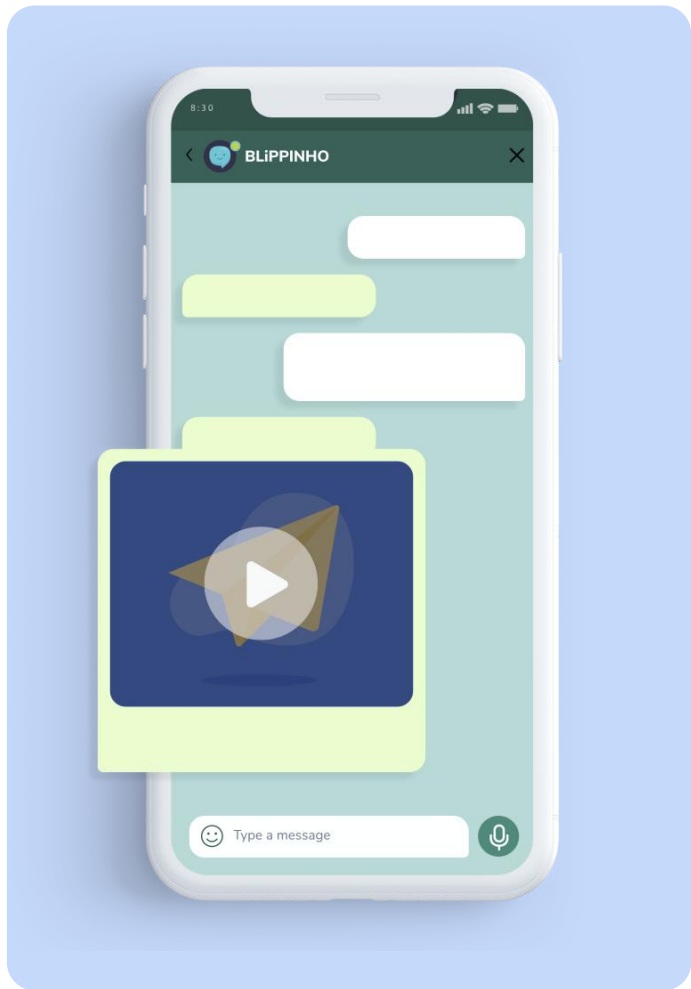
Uma rede de centros médicos de presença nacional, mas com unidades de negócio locais queria proporcionar **uma experiência do usuário mais fluida** para agendamento e optou pelo uso de Contato Inteligente para isso.

Resultado:

- Em **um dia**, **114 agendamentos** registrados, já com uma conversão em compra
- Em **4 dias** o número de agendamentos subiu para **305**

50%

de redução no transbordo humano

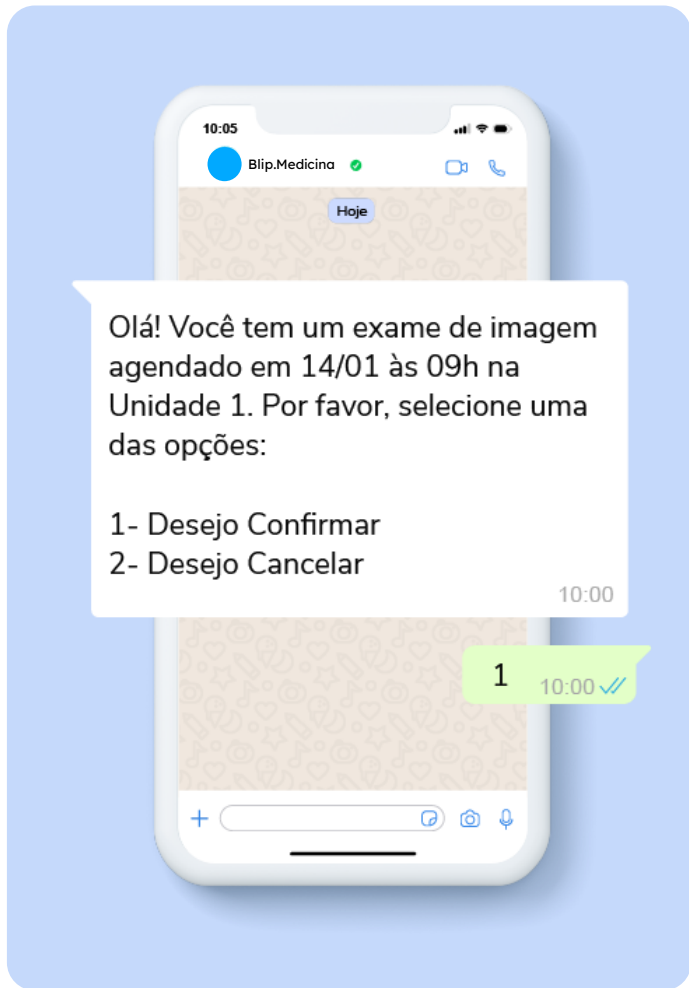


Rede de clínicas de beleza e bem-estar

Tinha o desafio de se **aproximar das pessoas** (clientes ou não) e aumentar o número de canais para atendimento. Com a aplicação do **Contato Inteligente** houve:

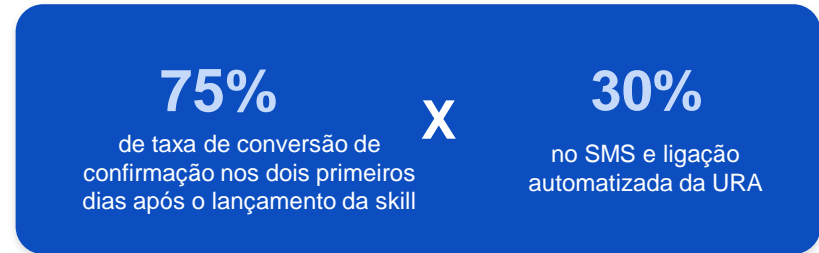
75%

de respostas de clientes no **WhatsApp** para confirmação de agendamento



Rede de medicina diagnóstica

Skill de **confirmação de agendamento para exames de imagem no WhatsApp**, criada para aumentar a taxa de resposta e, consequentemente, reduzir o no-show



Com o disparo de notificações, ao fim do primeiro mês a taxa foi de **80%** para confirmação via skill do Contato Inteligente.



Startup de gestão imobiliária

Atendimento ágil e de qualidade para imobiliárias e corretores de imóveis.

Antes do WhatsApp

Usuário esperava cerca de 400 minutos para receber a primeira resposta

Tempo de resolução de tratativas de mais de 16 horas

Menos de 10 avaliações por mês

Sem média de avaliação

Agora com o WhatsApp

Primeira resposta em menos de 1 minuto

Problemas e tratativas resolvidas em até 1 hora — uma redução de 90%.

Mais de 700 avaliações de atendimento por mês via WhatsApp

Média de avaliação de atendimento de 4.6 em 5

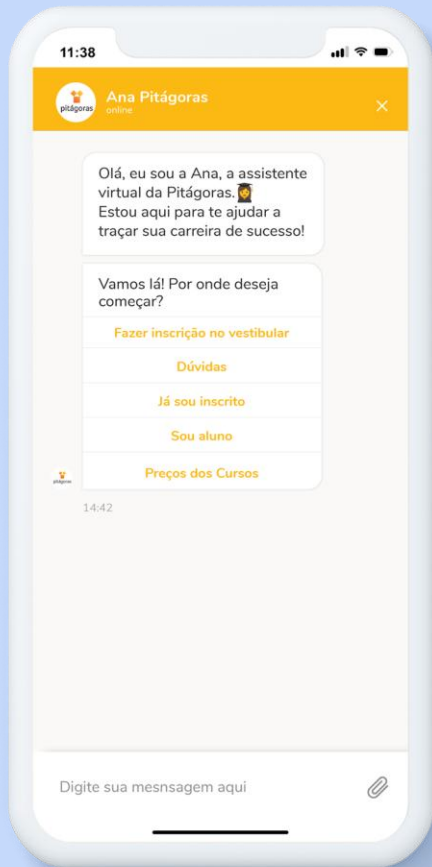


Blip Chat

Aprovados

Confira os nossos cases do canal





Marcas Kroton* no Blip Chat

Melhor experiência de informação e inscrição para estudantes

- **aumento na captação de inscrições**
- **redução na perda de candidatos** no processo de atendimento

65%

de redução no custo por inscrito

*A Kroton propriamente não possui o Contato, e sim as suas marcas - como Pitágoras e Anhanguera

www.vestibulares.com.br/pitagoras/

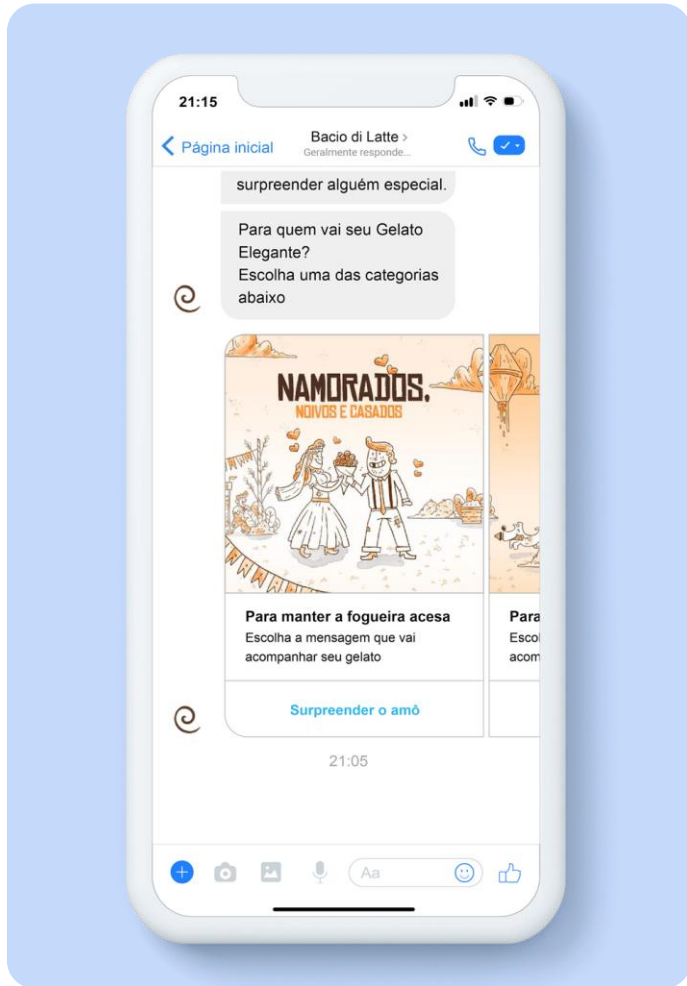


Messenger

Aprovados

Confira os nossos cases do canal





Bacio di Latte no Facebook Messenger

Engajar para encantar e converter clientes divulgando vouchers de “Gelato Elegante” para levar mais pessoas para as lojas físicas.

- **+1M** de pessoas impactadas
- **+64 mil** vouchers enviados
- **+3 toneladas** de gelato distribuídos

50%

de **redução nos gastos** com mídia*

*(comparando com a campanha do dia das mães)

A Bacio di Latte queria
fazer uma ação para
aumentar o awareness da
marca e levar mais
pessoas até as suas lojas



Casas Bahia no Messenger



35% das vendas

foram de clientes realizando a primeira compra

Black Friday 2016:

- **+58 mil clientes** engajados
- **Case Mundial Facebook**

Taxa de cliques (CTR) de 77% em ofertas

Casas Bahia faz leilão na Black Friday e menor lance único leva

Marca ouviu os clientes para entender o que eles gostariam de ver na promoção da data e com base nas respostas vai ofertar os produtos mais desejados

Por Vanessa Barbosa
© 21 nov 2018, 10h43



Black Friday: Casas Bahia terá leilão de produtos; vence quem der o menor lance

YAHOO! Finanças
Yahoo Finanças 21 de novembro de 2018



Rede anunciou medida inusitada para essa edição da Black Friday (Renato S. Cerqueira/Futura Press)

Casas Bahia reúne ícones da propaganda brasileira em nova campanha e viraliza

© 26 de novembro de 2018 Famosos e Variedades



NEGÓCIOS

Casas Bahia faz leilão único para Black Friday

Ganha quem propor o menor lance

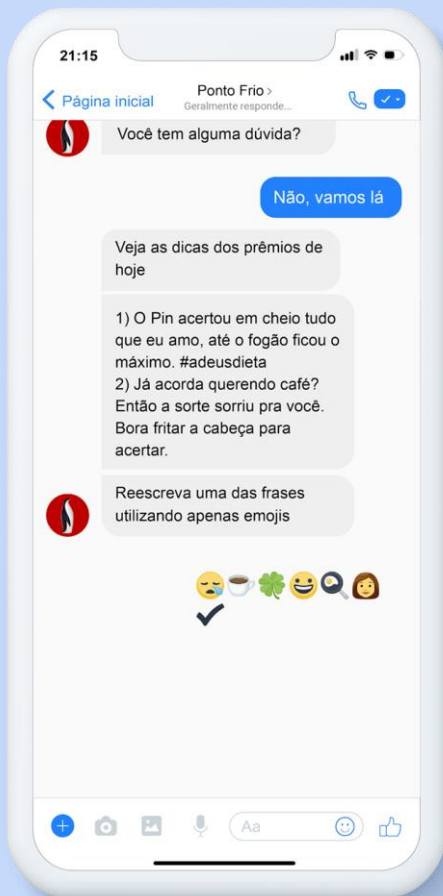
Casas Bahia no Messenger

Black Friday 2018

Leilão de menor lance único:

- **+36M** de mensagens
- **+150 mil** reações
- **+140 mil** comentários
- **+10 mil** compartilhamentos

Grandes resultados como estes mostram como um canal de comunicação inteligente e eficiente tem o **potencial de encantar o público, impulsionando o sucesso da empresa.**



Ponto Frio no Messenger

Durante seis dias, Pontofrio publicou dicas e frases em sua página do Facebook, onde cada desafio deveria ser traduzido com um “código secreto” de emojis e **enviado via Contato Inteligente no Messenger**. Quem acertasse, ganhava produtos entre os mais desejados das lojas da rede.

A solução da Blip foi essencial para viabilizar a ação. Nossa plataforma garantiu a **estabilidade necessária para trafegar milhares de interações** e, quando necessário, integração com atendimento humano.

+200 mil

pessoas engajadas

+400 mil

comentários nas
redes sociais



Rock in Rio 2017 no Facebook Messenger

Roque, o chatbot desenvolvido na plataforma Blip, estava sempre disponível para **ajudar o público e para lançar ações de engajamento durante o evento.**

- **+ 70 mil usuários engajados**
- **uma das 10 melhores ações de Marketing de 2017 pela Mundo do Marketing**

Conversão 3x maior

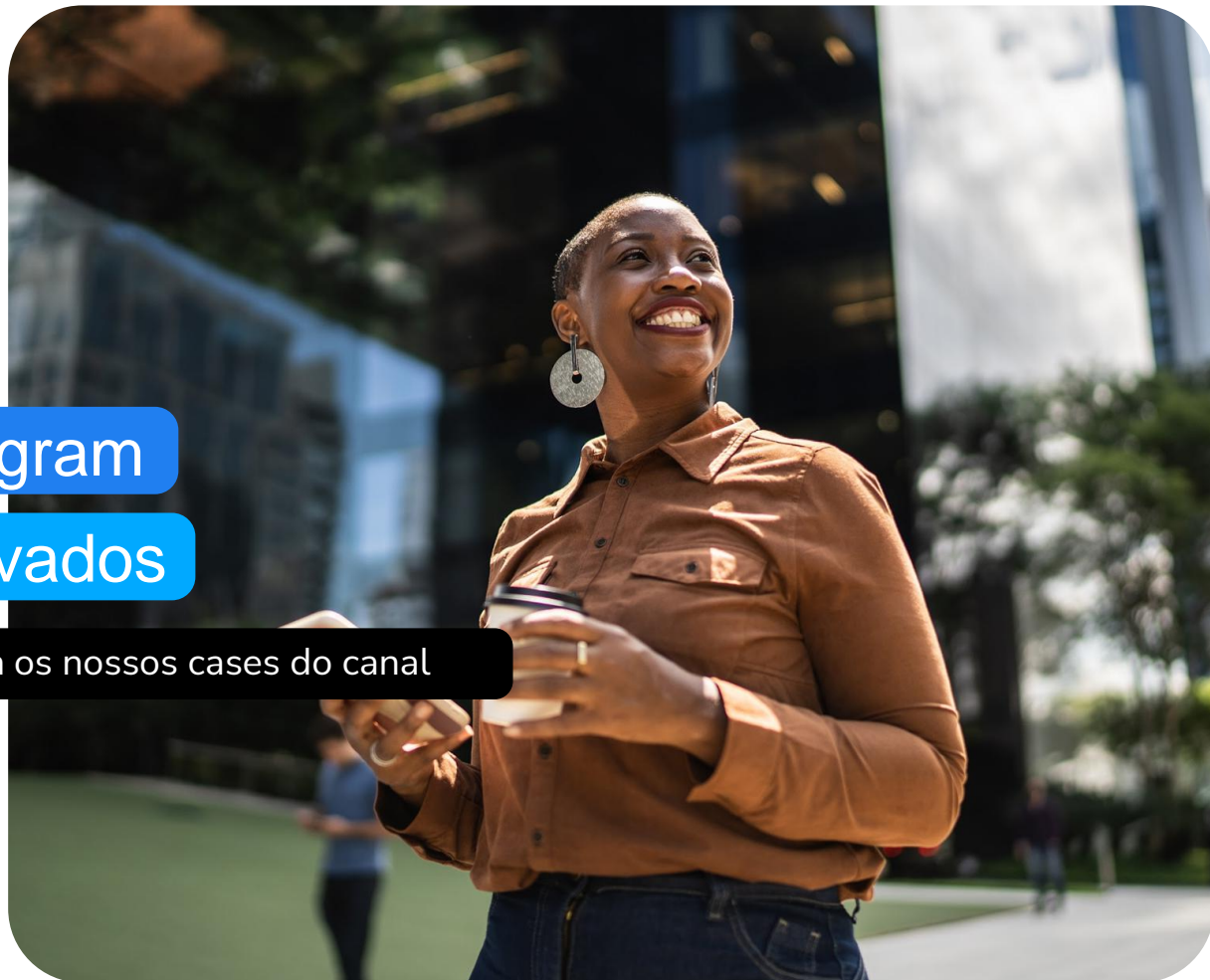
do que no aplicativo do evento



Instagram

Aprovados

Confira os nossos cases do canal





Blip no Instagram: conheça um dos melhores exemplos de FAQ simples e automatizada no canal

- Respostas automáticas e personalizadas de acordo com as principais dúvidas de nosso público no Instagram.
- Diminuição do tempo de resposta.
- Atendimento humano facilitado via Blip Desk.
- Comunicação ágil em todos os pontos de contato do canal: perfil, loja e stories.
- Eficiência operacional ao integrar vários atendentes em uma mesma conta.

[Conteúdo](#)

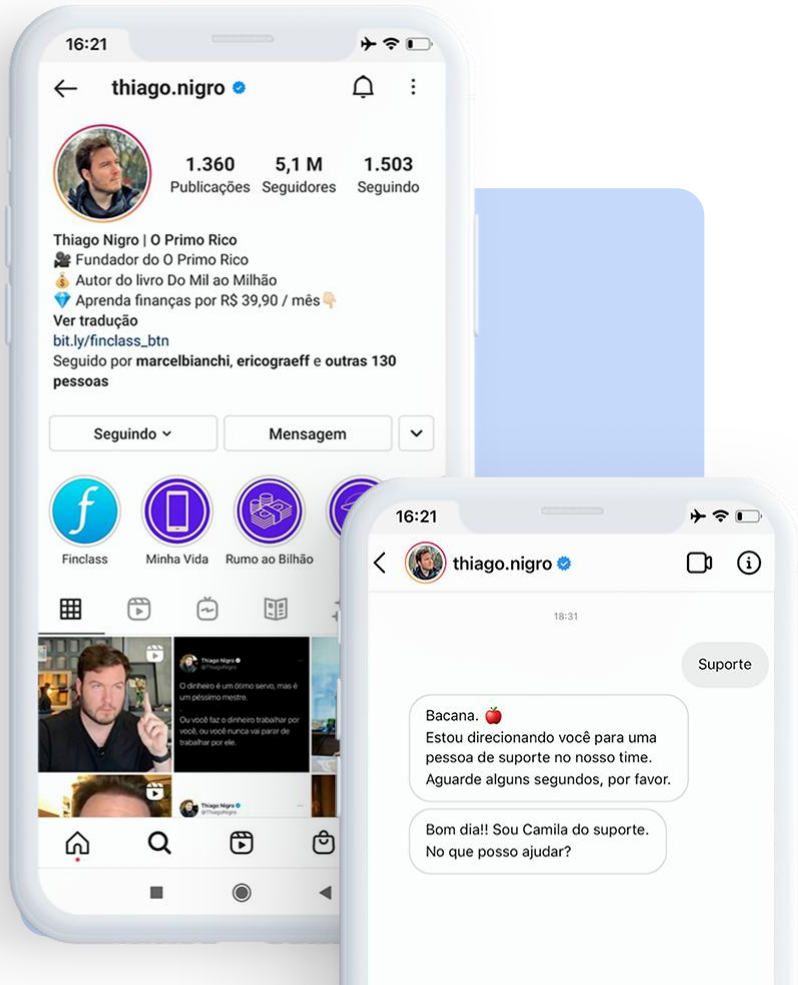
Em 2021 a proporção de **usuários do Instagram** que **enviam mensagens** privadas **subiu de 66% para 72%**.



Disponha de um **atendimento ágil** para as inúmeras mensagens diárias utilizando uma **FAQ automatizada no canal!**

- A FAQ foi criada de acordo com as **boas práticas do canal** recomendadas pelo Facebook;
- A **implementação do template é rápida**, o que ocasiona em aceleração de resultados;
- **Transbordo super facilitado**;
- Opções de **respostas customizáveis**;
- A gestão e evolução do Contato Inteligente é feita em uma **interface visual e intuitiva** que dispensa a necessidade de código.

Panorama Mobile Time/Opinion Box - Mensageria no Brasil - Agosto de 2021

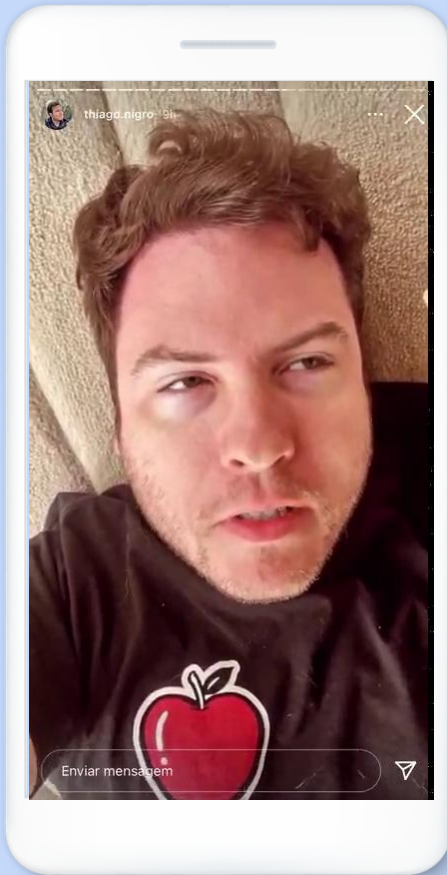


Primo Rico com Messenger API support for Instagram Messaging

Com mais de **5,1 milhões de seguidores no Instagram**, Thiago Nigro, além de possuir um perfil muito popular e o maior dentro do segmento de finanças, realizou em 2020 diversas lives, atingindo alguns dias **mais de 180 mil pessoas conectadas simultaneamente**.

O Primo Rico lançou uma **campanha com 12 lives** no seu perfil. Durante uma das lives, com **mais de 40 mil pessoas ao vivo**, o influenciador convidou os seguidores a enviarem uma direct message para receberem um conteúdo exclusivo.

Usando a API para Instagram Messaging, **as mensagens inbox eram automatizadas através da plataforma Blip**.

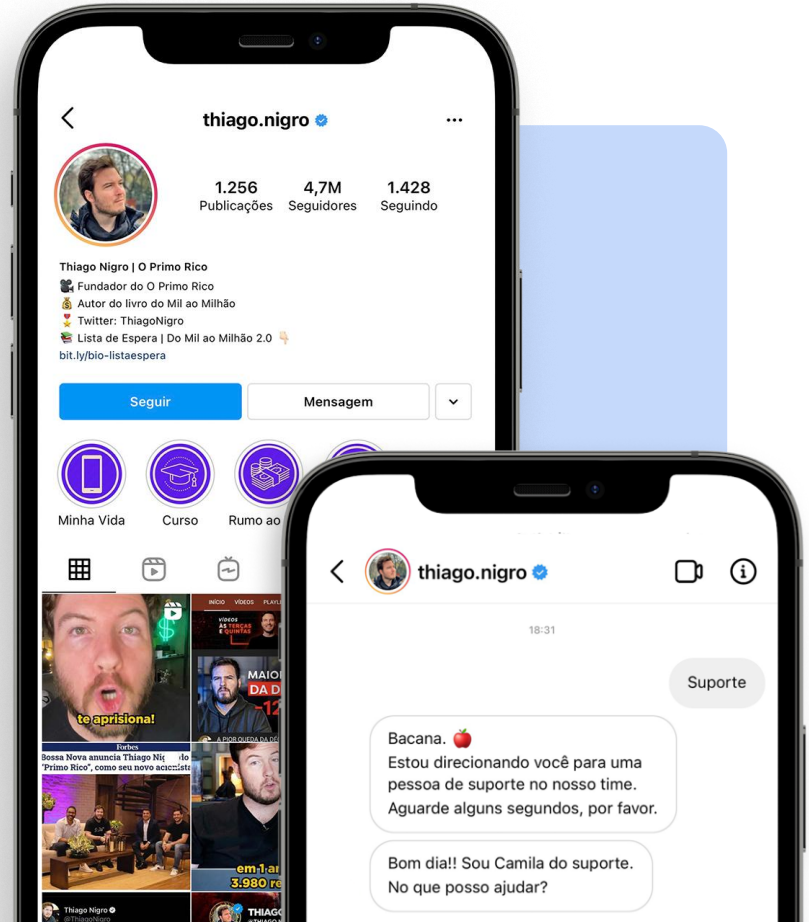


O canal Primo Rico foi o primeiro influenciador da América Latina a aderir ao Instagram.

- **50 mil** mensagens trocadas em menos de 1 hora;
- **49% das vendas** do curso “Do Mil ao Milhão” vieram do Instagram;
- em 24h, **7,5 mil pessoas** responderam à pesquisa sobre um novo produto;
- o contato já atendeu quase **70 mil usuários** e trocou mais de **180 mil mensagens** com eles.

O Primo Rico, da XP Investimentos, foi o primeiro influenciador da América Latina a aderir ao Instagram

- 49% das vendas do curso "Do Mil ao Milhão" vieram do Instagram;
- 7,5 mil pessoas responderam à pesquisa sobre um novo produto em 24h;
- 50 mil mensagens trocadas em menos de 1 hora;
- o contato já atendeu quase 70 mil usuários e trocou mais de 180 mil mensagens com eles.



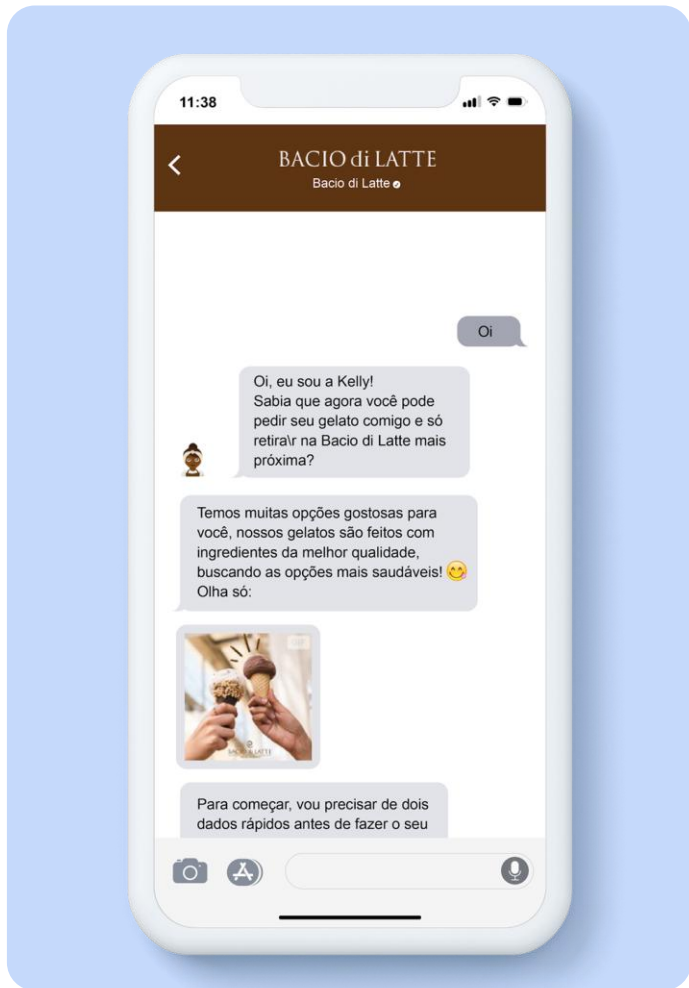


Apple Messages for Business

Aprovados

Confira os nossos cases do canal





Bacio di Latte no Apple Messages for Business

Gelato sem fila:

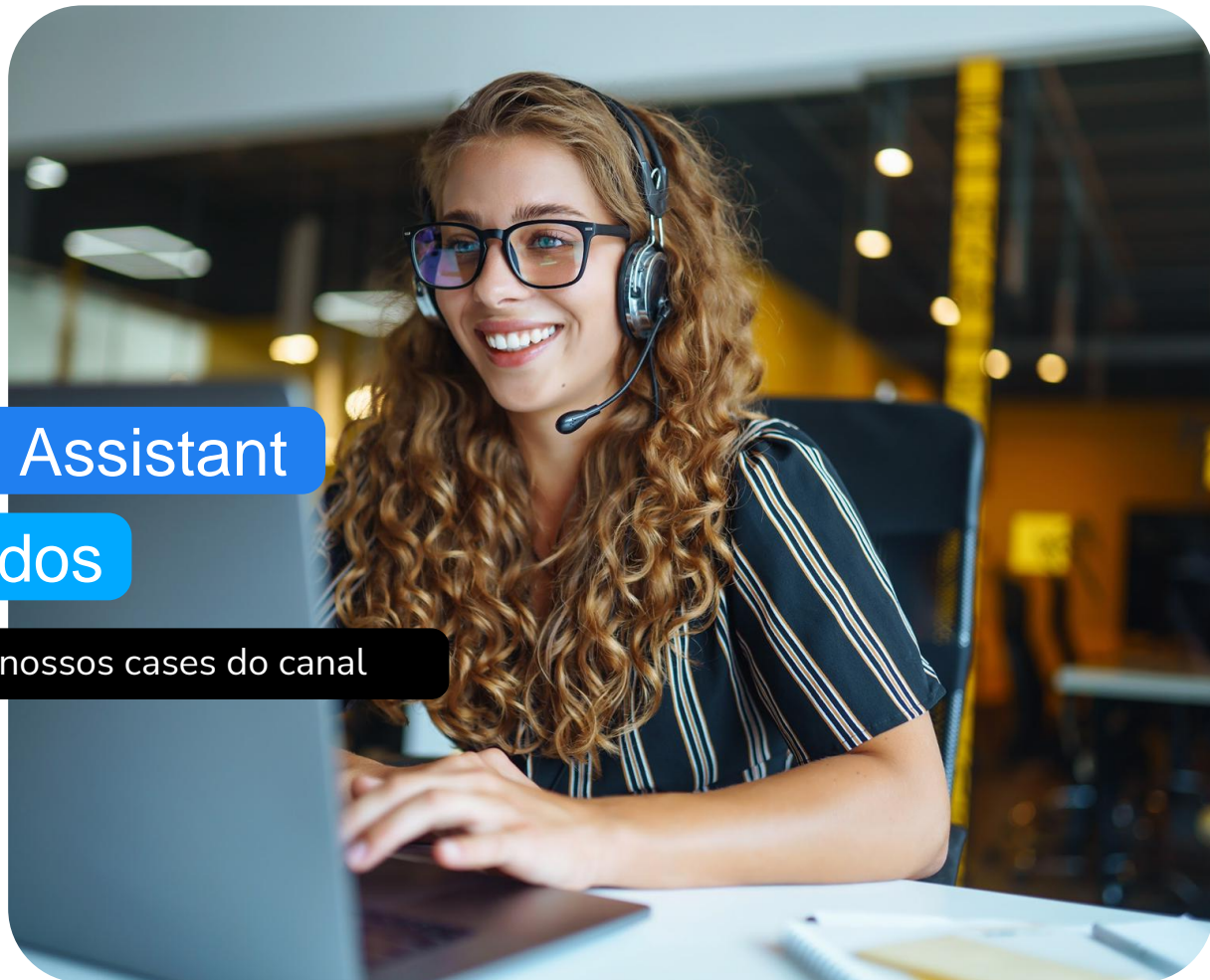
Contato da Bacio permite que os clientes comprem gelato no canal e o retirem na loja mais próxima, sem filas, e de forma muito mais rápida e prática.

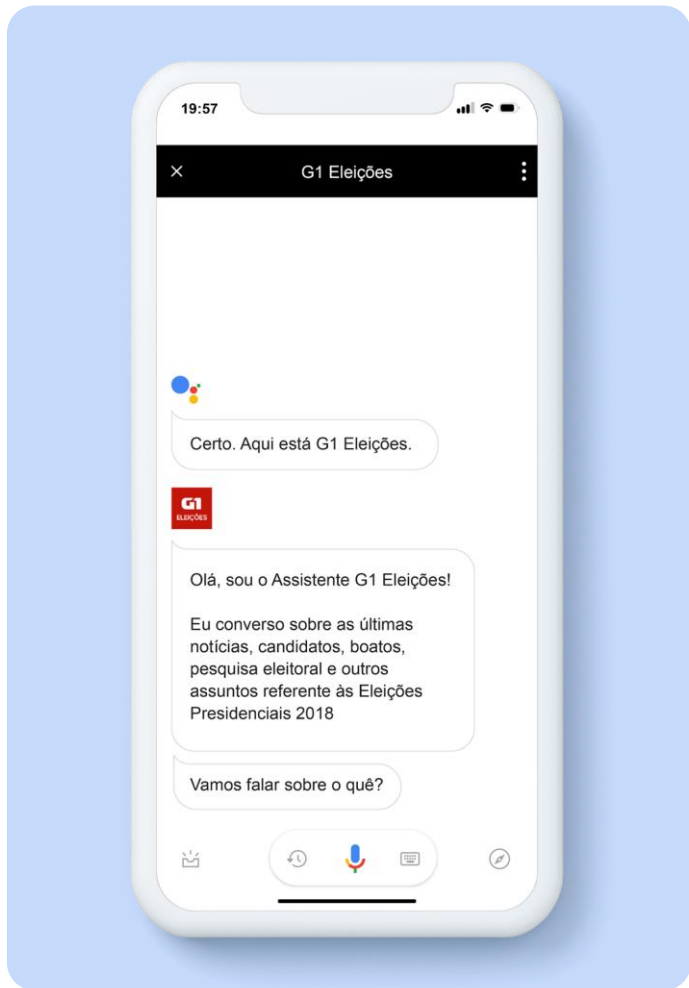


Google Assistant

Aprovados

Confira os nossos cases do canal





G1 Eleições no Google Assistant

Chatbot especial para as eleições presidenciais 2018:

Primeiro produto da integração da nossa plataforma Blip com o Google Assistente, o chatbot trazia novidades e notícias sobre os candidatos para as eleições presidenciais de 2018 - e tudo isso por comando de voz.



Microsoft Teams

Aprovados

Sem marca

Confira os nossos cases do canal



Uma grande empresa produtora e exportadora de papéis está revolucionando seus processos industriais com uso de soluções inteligentes de comunicação

Utilizando a **plataforma Blip**, a empresa desenvolveu Contatos Inteligentes no **Microsoft Teams** para otimizar duas frentes da companhia:

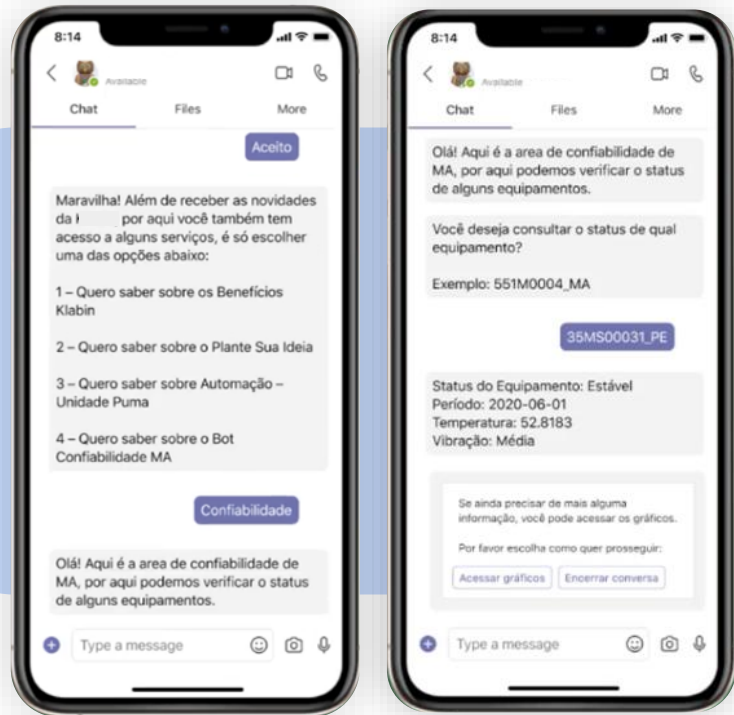
- **Comunicação:** considerando os **5 mil** acessos diários ao Microsoft Teams criaram um chatbot para melhoria da comunicação e resolução de dúvidas sobre os benefícios da empresa.

Além disso, criaram um chatbot para que os colaboradores da empresa possam enviar sugestões para a organização. Considerado um canal inovador para interação digital, a ação recebeu uma **premição** no ano de 2020.

- **Industrial:** chatbot para **rastreio automatizado** de **documentos e arquivos** ao longo de **toda a cadeia de produção**. Essa solução facilita e agiliza a **identificação em tempo real dos gargalos da produção**.

As soluções desenvolvidas por Blip e Microsoft auxiliaram especialmente:

- na melhoria da **comunicação da empresa com seus colaboradores**;
- no ganho de **eficiência do processo industrial**;
- na agilidade para **identificação de problemas na cadeia de produção**;
- na facilidade de acesso pelos colaboradores, já que o Teams é um canal oficial da empresa.



E os resultados vieram...

Monitoramento da cadeia de produção **em tempo real**

22 fábricas com 100 mil pontos monitorados graças ao trackeamento de arquivos realizados pelo Contato Inteligente

Acesso ágil a informações sobre benefícios

4 mil pessoas atendidas mensalmente

Bot de sugestões

Mais de **1000 colaboradores já interagiram** e enviaram suas contribuições.



GBM- Google Business Messages Aprovados

Confira os nossos cases do canal



Grande varejista no Google Business Messages (GBM)

Tinha o desafio de estar cada vez mais presente para os seus clientes em diferentes lugares.

GBM como canal de vendas e 13 categorias de produtos disponíveis.

Duas opções de fluxo: compra de forma automatizada ou com transbordo para equipe de vendas.

Média de
3 mil clientes
atendidos ao
mês

Taxa de
99,96% de
pessoas que
iniciam e
continuam no
fluxo

10% de
incremento
no volume
do chat

SOBRE



- Blip promove conversas mais inteligentes entre marcas e pessoas. Por meio de nossas soluções, oferecemos o próximo passo em comunicação e serviços digitais nos principais canais de mensagens e assistentes de voz do mundo.
- Blip tem parceria com empresas tech globais, é Provedora de Solução Oficial do WhatsApp e Customer Service Platform apoiada pela Apple no Brasil. Já são + de 60 mil contatos inteligentes criados e 90 milhões de mensagens diárias circulando na nossa plataforma de criação, gestão e evolução de conversas inteligentes.

The logo for ASPINBOTS, featuring a white speech bubble icon with a small robot head inside, followed by the text "ASPINBOTS" in a bold, black, sans-serif font.

ASPINBOTS

The logo for blip partner, featuring a white speech bubble icon with a small robot head inside, followed by the text "blip partner" in a bold, black, sans-serif font.

blip partner

aspinbots.com.br