

Estratégia de recuperação e oferecimento de crédito pelo WhatsApp

Com uma **gestão centralizada e uma visão única de todas as informações**, a HS Financeira potencializou sua estratégia de vendas de crédito pessoal através de canais digitais.

Para isso, eles começaram a utilizar o **WhatsApp Business API** como o principal canal de relacionamento

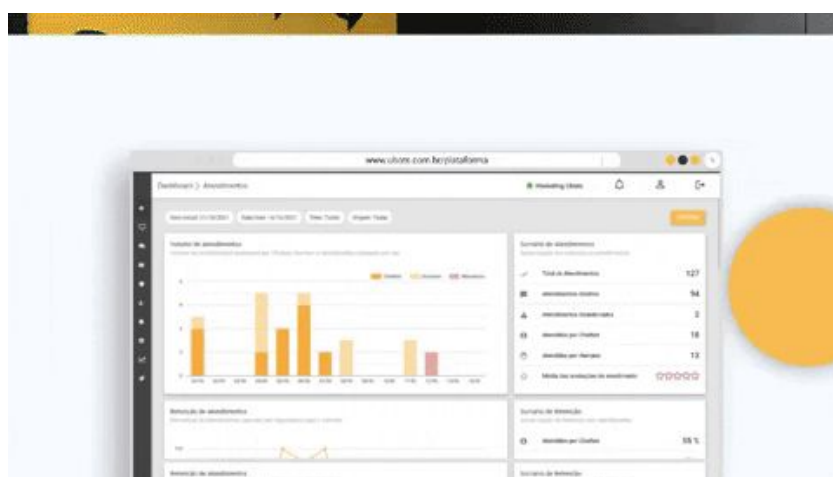
O chatbot faz o filtro através do WhatsApp e transfere o consumidor para o agente de atendimento responsável

Assim, para a recuperação de crédito, após o filtro realizado pelo chatbot do WhatsApp, o consumidor é transferido

Para a oferta de crédito pessoal, um chatbot simula o valor disponível para empréstimo para cada cliente



Tudo isso é gerenciado através da nossa plataforma, a **Ubots Desk**, onde acontece a gestão centralizada de todas as interações, garantindo mais inteligência para a operação.



Automatização, agilidade e gestão centralizada

Esses são os pilares principais da estratégia da HS Financeira!

Visando garantir uma experiência de relacionamento incrível para os cooperados e potenciais clientes, a financeira proporciona um atendimento ágil, assertivo e humanizado.



Falando em números...

Visando potencializar tanto estratégias de recuperação de crédito quanto de captação de cooperados, a HS Financeira conquistou uma **carteira de meio milhão de vendas pelo WhatsApp nos primeiros 2 meses!**