



## CASO REFERÊNCIA DA TAKE

### Nome do Parceiro IBM

Take

### Site da empresa

www.take.net

### Indústrias que atende

Grandes empresas de setores variados

### Cidade da matriz

Belo Horizonte – MG

### Regiões que atende

Todo o país



## Sobre nós

Há **17 anos** em destaque no mercado latino-americano de **tecnologia móvel**, a Take hoje dá suporte para que grandes empresas otimizem processos de atendimento, relacionamento e vendas usando um **chatbot**, sistema de comunicação automatizada dentro de **canais de mensagens**, como os apps Messenger e Telegram e também o chat online. A empresa oferece o serviço de criação e gestão desses novos canais.

### Contato: Juliano Braz

Telefone: (31) 3349 6201  
e-mail: juliano@take.net

## BLiP – Uma plataforma para criar chatbots

**Unimos em um só lugar todas as ferramentas para construir sistemas de mensagens automatizadas**

### A solução

Integrado à solução de tecnologia Watson IBM, o BLiP é uma plataforma unificada que permite que profissionais criem rapidamente um chatbot – sistema de comunicação automática - nos mais populares apps de mensagem e também nos canais oficiais da empresa: aplicativo, site ou chat online. Com um chatbot, a empresa pode automatizar parte de seu atendimento e se comunicar com o consumidor de maneira mais eficiente e com baixo custo, resolvendo qualquer questão, prestando serviços e disponibilizando informações rapidamente e nos canais de preferência do cliente.

### Desafios

Hoje, as pessoas conversam entre si utilizando mais os aplicativos de mensagens do que as ligações telefônicas. No entanto, na hora de falar com empresas, as ligações de voz ainda são a maior referência. Queremos ajudar as empresas a garantirem sua presença nesses aplicativos de mensagem e oferecerem nesses canais a melhor experiência de atendimento, engajamento e vendas usando chatbots.

### Benefícios

O chatbot oferece uma experiência ágil de atendimento, sem espera e assertiva, nos canais onde o consumidor mais interage em seu dia a dia. Ele ainda pode reduzir custo com a manutenção de call-centers e de outros canais. Uma grande companhia de energia elétrica de Minas Gerais, reduziu em 94% seu gasto por atendimento feito com um chatbot, comparado ao feito via ligação telefônica. Já uma grande varejista também lançou um chatbot no Messenger voltado para vendas, que obteve 46 mil leads no período da Black Friday 2016.

**As empresas que vão liderar seus mercados são as que dedicarem mais esforço e atenção à experiência do consumidor. Ou seja, o que vai distinguir os competidores em todos os segmentos é a capacidade de cada um de entregar uma experiência excelente na interação pessoa-marca. Acreditamos que os chatbots, por serem dinâmicos e oferecerem comunicação instantânea e eficiente, podem ajudar nesse processo**

Roberto Oliveira, CEO da Take

Solução desenvolvida por:

