# .**Reap the Benefits of AI and Chatbots for Your Dropshipping Business**

귀하의 생산자 직송 비즈니스를 위해 AI와 챗봇의 이점을 누리십시오

<https://www.modalyst.co/blog/benefits-of-ai-chatbot-for-dropshipping-business/>

(\*) 한글로 전체 번역이 더 어렵다. 이해하기가.

영어 원문을 읽으면서 이해 안 되는 부분만 부분번역이 효과가 있음.

 (중략…. 이하, 번역기에 의한 번역)

이러한 특성이 AI 기술을 최고의 영업사원으로 바꿀 수 있다는 것을 이해하는 데 전문가가 필요하지 않습니다. 어떻게 되는지 보자!

1. 개인화에 도움이 될 수 있습니다

그것은 더 이상 비밀이 아니며 앞으로 몇 년 안에 사라질 유행처럼 보이지 않습니다. 개인화는 계속 유지되고 있으며 이는 놀라운 일이 아닙니다. 결국, 태초부터 사람들은 실제로 필요한 것을 팔 수 있는 회사를 신뢰했습니다. AI는 다른 무엇보다도 이를 도와줄 수 있습니다. 실제로 Amazon의 추천이나 Apple의 유명한 Siri처럼 고객의 개인적인 선택에 의해 생성된 데이터를 가져와 분석하고 유사하거나 흥미로운 것을 추천함으로써 최대한 활용할 수 있습니다. 물론, 이는 귀하의 생산자 직송 사업에 도움이 될 수 있고 앞으로도 도움이 될 것입니다. 다음 사항을 고려하십시오. 랜딩 페이지에서든 웹사이트에서든 사람들이 관심을 가질 수 있도록 개인화된 추천을 제공하고 싶습니다. AI는 일대일로 행동과 선호도를 식별하고 예측하여 더 많은 세그먼트를 만들고 데이터 분석가가 할 수 있는 것보다 더 많은 매개변수를 고려하며 인적 오류 요인을 제거하는 데 도움을 줄 수 있습니다..

2. . 리드 목록을 깨끗하고 깔끔하게 유지할 수 있습니다.

기계를 테스트하고 그 기계가 주로 용량 때문에 인간이 할 수 없는 방식으로 데이터를 분석하는지 확인하십시오. 이제 모든 데이터에는 인간의 눈에 보이지 않을 수 있는 패턴이 포함되어 있습니다. 그러나 이러한 패턴은 기계에 매우 명확하여 분석하고 결론을 도출하며 비즈니스 및 영업팀에 필요한 리드를 "공급"할 수 있습니다. 에 초점을 맞추고. 이러한 리드는 일회성, 반복자 등 무엇이든 될 수 있습니다. AI는 이를 적절한 목록으로 분류하고 영업팀에서 사용해야 할 항목, 상향 판매 또는 교차 판매에서 가치를 찾을 수 있는 항목, "성숙"하고 전환하는 데 시간이 더 필요한 항목을 확인합니다. 본질적으로 AI를 통해 퍼널에 관한 한 부분적으로는 데이터 기반이고 부분적으로는 추측일 수 있는 현명한 결정을 내릴 수 있습니다. AI를 사용하면 생산자 직송 비즈니스가 잠재 고객, 고객 및 그 사이의 모든 사람을 판매 유입 경로 아래로 이끌 수 있습니다..

3. 이메일 마케팅 노력을 향상시킬 수 있습니다

그런 일이 일어날 줄 몰랐다고 말하지 마세요. AI는 처음에 언급했듯이 이메일 마케팅에 이상적입니다. 귀하의 직송 사업에는 온라인 상점 및 오프라인 상점만큼 이메일 마케팅이 필요하기 때문에 방법과 이유를 설명하겠습니다. 우선, AI는 데이터가 주요 에너지원이기 때문에 인간이 할 수 있는 것보다 더 빠르고 효과적으로 목록을 분류할 수 있습니다. 둘째, 목록 세분화는 콘텐츠 및 디자인부터 제품, 권장 사항, 상향 판매 및 교차 판매 기회에 이르기까지 이메일과 관련하여 개인화로 이어질 수 있습니다. 앞서 언급한 퍼널을 기억하십니까? AI는 교육, 연령, 예산과 같은 다양한 인구통계뿐만 아니라 이전 주문, 탐색 행동 등과 같은 요소도 고려합니다. 이러한 요소는 더 적절한 CTA를 결정하는 데 도움이 되며 CTA가 둘 이상이기 때문에 A/B 테스트에 도움이 될 수 있습니다. 하지만 CTA만 테스트할 수 있는 것은 아니죠? AI는 수집할 수 있는 모든 정보를 활용하고 콘텐츠 제안, 본문 문구 및 제목 줄 제안, 동향 파악 등을 할 수 있습니다. 그리고 일반적인 A/B 테스트 및 이메일 캠페인과 관련하여 이것이 무엇을 의미하는지 이미 알고 계십니다. 이러한 모든 요소를 ​​결합하면 고도로 세분화되고 개인화된 이메일 캠페인을 얻게 됩니다. 이제 기사의 두 번째 부분으로 넘어가겠습니다… Chatbo

챗봇: 정의

챗봇은 이름에서 알 수 있듯이 채팅 상자에 팝업으로 나타나서 그 순간 탐색했던 사용자와 대화를 유지하는 작은 봇입니다. 알 수 있듯이 챗봇은 고객 서비스 에이전트 역할을 하는 것을 목표로 하는 AI 어플라이언스입니다. 그리고 이 봇이 귀하의 전환에 어떻게 도움이 될 수 있습니까??

챗봇은 대기시간을 없애준다

사실이에요. 챗봇은 메시지를 보내는 모든 사람에게 응답합니다. 봇의 이름과 사진부터 메시지, 정보 배포 방법까지 모든 것을 개인화할 수 있습니다. 참고로 대기 시간은 단순히 '잠시 기다려 주세요'라는 메시지가 아닙니다. 또한 블로그, 게시물, 웹사이트, FAQ에서 매우 자세하게 검색한 "최대한 빨리 연락드리겠습니다"라는 메시지가 잘못되었거나 심지어는 매우 자세하게 검색된 경우도 있습니다. 챗봇은 고객에게 서비스를 제공하기 위해 한두 가지 질문이 필요하다는 점을 고려하여 이 모든 것을 해결하는 동시에 귀중한 데이터를 획득하는 데 도움을 줄 수 있습니다. 그러면 고객도 만족할 것이고 귀하도 귀하의 데이터에 만족할 것입니다. 챗봇이 AI와 함께 개인화된 추천과 제안을 제공하는 최고의 영업사원 중 한 명이 될 정도로 매력적일 수 있다는 점은 말할 것도 없고 잠재 고객이 이를 쉽게 거부하지 않을 것입니다. 윈윈(win-win)에 대해 이야기하기!

챗봇으로 매출 증대 가능

 AI인 Momma와 마찬가지로 챗봇은 고객에게 전체 가입 과정을 안내하고 항목 프로세스를 선택하여 판매를 늘릴 수 있습니다. 매출과 수익을 높이는 동시에 경험을 더욱 재미있고 상호작용적으로 만들 수 있습니다. 이렇게 표현하겠습니다. 무언가에 가입하는 것은 지루한 과정입니다. 하지만 가장 친한 친구와 함께 신발을 확인해 보고 싶다면 기꺼이 등록하겠습니다. 그리고 기분이 전체 구매 과정에서 중요한 역할을 할 수 있기 때문에 채팅과 동시에 재미있는 일을 한다면 장바구니를 버리지 않을 것입니다. 그리고 내가 찾고 있는 것이 무엇인지 여러 번 명확히 설명할 필요가 없습니다. 말할 것도 없이, 훌륭한 대화형 퀴즈가 내 화면에 나타나고 귀하의 생산자 직송 사업이 나에게 제공하는 것을 최대한 활용하기 위해 취해야 할 조치를 결정하는 데 도움이 되는 챗봇의 도움으로 질문에 대답한다면, 나는 아마도 푹 빠졌을 것입니다. 정말 좋은 영업사원이 추천할 가치가 있는 물건이 있다면 점점 더 많이 구매할 것입니다. 상향 판매, 교차 판매 및 추천에는 챗봇과 퀴즈가 훌륭합니다

챗봇은 전체 프로세스를 자동화합니다

챗봇의 가장 큰 장점은 적시에 딱 맞는 물건을 판매한다는 사실만은 아닙니다. 고객 서비스와 영업을 그대로 두고 잠재적으로 해로울 수 있는 실제 문제를 해결할 시간과 에너지를 제공하는 것은 특히 직송과 같은 비즈니스에서 챗봇 사용의 가장 큰 이점 중 하나입니다. 대부분의 사람들은 근무 시간, 업체에 연락할 수 있는 방법, 제품 할인 여부, 배송 날짜 등을 알아야 합니다. 챗봇이 대답할 수 있는 질문은 다음과 같습니다. 반면에, 환불이 필요한 잠재 고객은 그리 많지 않으며, 손상된 제품을 받았거나 상품을 받은 적이 없다는 이유로 화를 냅니다. 그리고 그들은 즉각적인 도움이 필요한 사람들입니다. 고객이 만족하면 계속해서 다시 방문하여 새로운 고객을 찾는 데 드는 비용과 노력을 절약할 수 있습니다. 따라서 회사 정보 제공, 상위 퍼널 고객에 대한 가벼운 판매, 제품 제안과 같은 사소한 일을 챗봇에 맡기십시오. 그리고 영업 및 고객 서비스 팀이 잠재 고객을 퍼널 아래로 끌어내리고 더 많은 것을 위해 다시 돌아올 만큼 만족스러운 상태를 유지할 수 있는 "무거운 일"을 처리할 수 있도록 하십시오. 특히 AI, 이메일 마케팅 및 고객을 행복하게 유지하고 Dropshipping 비즈니스의 전반적인 서비스에 만족하기 위해 존재하는 팀과 결합된 챗봇의 사용은 투명성을 보여주고 성장에 도움을 줄 수 있는 회사를 보여줍니다. ARR 및 MRR 이탈 노력.

물론 변환 외에도 챗봇과 AI에는 많은 용도가 있습니다. AI는 예를 들어 의학이나 공학 또는 기타 용도로 성공적으로 사용될 수 있습니다.

오늘은 여기까지입니다!

아무튼….., 챗봇은 우리가 할 수 있는게 아니고…챗봇이 적용된 툴이 나올 것이다. 남들이 사용하기 전에 그 툴을 빨리 알아채는 것이 나의 경쟁력향상에 우선 순위일 것 이다