

Natural Optics Group mejora la experiencia de los clientes de sus ópticas con su asistente de ventas virtual

14/03/2023

La experiencia del cliente no es solo un conjunto de pasos a seguir, la clave está en las emociones. **¿Cómo se siente el cliente cuando visita una óptica?** En cada momento podemos mejorar o deteriorar la percepción que tienen de nuestra marca. Por lo tanto, hay decisiones importantes que tomar para crear una experiencia adecuada, y esas decisiones influyen en el éxito que tendrá tu negocio.

Por eso, Natural Optics Group apuesta por ofrecer una experiencia de compra única mediante su **asistente de ventas virtual**, una herramienta novedosa que permite asesorar a los clientes de forma más personalizada e interactiva, que junto a sus protocolos de trabajo se convierten en una potente solución para tener clientes satisfechos y más convencidos de su decisión.

El asistente de ventas NOG funciona como un complemento a la venta, es una extensión del propio programa de gestión adaptado para que sea utilizado en tabletas y ordenadores conectándose al WIFI de la misma óptica. Su objetivo es asesorar a los clientes de forma más individualizada, haciéndolos partícipes en el proceso de compra sin dejar de atender sus necesidades específicas con un diseño sencillo e intuitivo.

Al mismo tiempo, también permite a los profesionales de la óptica, conocer mejor a sus clientes y así diseñar recomendaciones personalizadas y exclusivas para ellos, sin dejar de lado la automatización de algunas fases del proceso de compra y del cierre de presupuesto.

