**Jak skutecznie zatrzymać kupującego i zwiększyć sprzedaż na Allegro?**

**Allegro, to jeden z najlepiej sprzedających portali w Polsce, ale sprzedaż pojedynczego użytkownika zależy już od jego predyspozycji, od tego jak silną markę chce zbudować, a także trochę o automatyzacji sprzedaży i obsługi klienta, o której nie zawsze wie się wszystko, a już na pewno można się jeszcze wiele nauczyć, na ten temat.**

Obsługa klienta nie jest rzeczą łatwą nawet w świecie realnym, a co dopiero wirtualnym. Co nie oznacza, że jest niemożliwa. Od czasu do czasu wchodząc na strony www, możemy spotkać się z automatycznie wyskakującymi okienkami chatu obsługi klienta, w tym kierunku idzie właśnie automatyzacja sprzedaży.

Firmy zaczynają wdrażać najróżniejsze rozwiązania, bo niektóre problemy ich klientów są dość podobne i dzięki temu możliwe jest dopasowanie odpowiedzi, do zadawanych pytań.

Jednak nie samo wysyłanie odpowiedzi na pytania, czy informacji o zniżkach wraz z kuponami jest tu najważniejsze. Dużo ważniejsza jest automatyzacja i sprawienie, aby kupujący poczuł się, dobrze obsługiwany. Automatyzacja tego procesu daje możliwość uzyskania czasu na odpowiedź, a jednocześnie umilania okresu oczekiwania na informację zwrotną przez klienta.

W celu stworzenia dobrze działającego systemy wspierającego sprzedaż, powstają różnego rodzaju narzędzia, które mają za zadanie usprawnić działanie systemu sprzedaży oraz wysłać odpowiedzi do kupujących w pełni zautomatyzowany sposób.

Ważną kwestią jest także odpowiednie dopasowanie własnej oferty, która podobnie jak strony www można dopasować do fraz kluczowych, co znacznie zwiększa oglądalność oferty.

**Krótka historia Felka, który sprzedawał na Allegro mniej od Mirka.**

Pewnego dnia **Felek i Mirek** spotkali się na poczcie wysyłając przesyłki do swoich klientów, którzy zamawiali u nich produkty i usługi przez Allegro. **Felek** był zdziwiony, jak dużo **Mirek** wysyła, gdyż jemu szło nie najlepiej.

Okazało się, że **Mirek** zna się dużo lepiej na technicznych aspektach, ustawił sobie raz automatyczne odpowiedzi dla klientów, stworzył profesjonalną grafikę wspierającą swoją sprzedaż, a kiedy wychodzi z biura np. na pocztę, system działa i pracuje za niego.

Tymczasem **Felek**, który robił wszystko sam. Postanowił skorzystać z porad **Mirka**, który obiecał że nauczy go wiele i jeszcze więcej, bo dobrze zna się na swoim fachu.

I tak kiedy **Felek** skończył kurs u **Mirka**, zwiększył swoją sprzedaż i usprawnił pracę, wprowadzając automatyzację, a **Mirek** postanowił pomagać innym zwiększać swoje zyski i podnosić poziom sprzedaży na Allegro.

Anita Zielke

<http://extra-nazwa.pl/allegro>