



CAILUN 2.0

Repozytorium wiedzy

by 41 HUBS Sp.z o.o.

Problem, jaki rozwiązuje narzędzie cyfrowe

Compendium: Automatyzuje analizę danych z internetu i/lub raportów i zasobów wewnętrznych. Generuje raporty, ułatwiając szybkie podejmowanie decyzji.

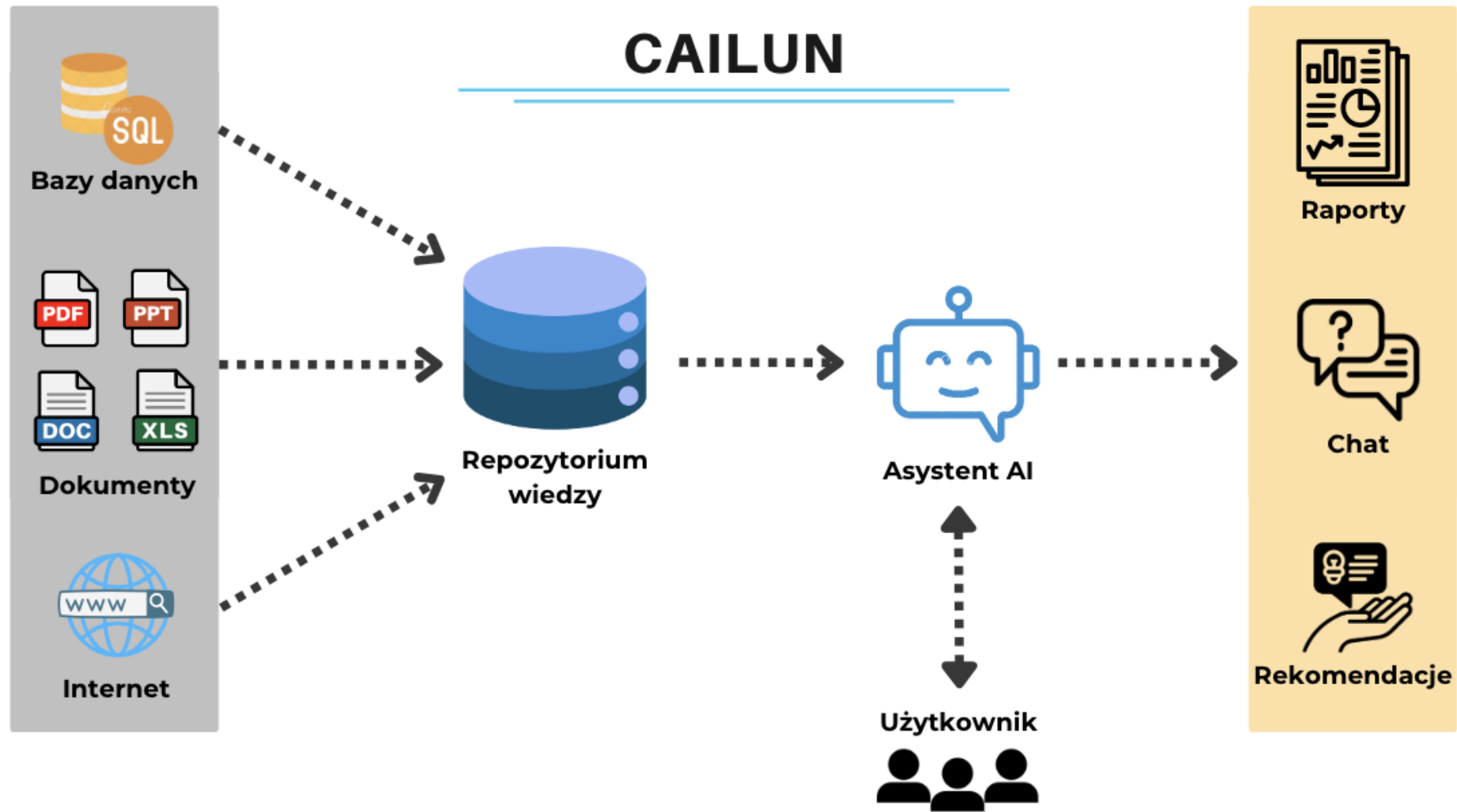
Ahoy: Zapewnia całodobową obsługę klienta 24/7 dzięki komunikacji z tzw. voicebotem, który automatycznie dopasowuje oferty w czasie rzeczywistym.

Cailun: Optymalizuje procesy produkcyjne i parametry sprzętu, wykorzystując dane z obrazów, dokumentów i innych plików – interfejs czatbota.

Franklin: Automatyzuje proces sprzedaży i obsługi zapytań, łącząc klientów z odpowiednimi działami 24/7 i zapewniając np. błyskawiczną wycenę usług – interfejs czatbota.

Efekt: Wyższa efektywność działań operacyjnych, optymalizacja komunikacji z Klientami i wewnątrz firmy, niższe koszty operacyjne i wzrost przychodów, dostęp do danych statystycznych (jakie zapytania najczęściej, jakie informacje są potrzebne, analiza zachowania Klientów itp.).

Opis rozwiązania



Główne korzyści

1. Ustrukturyzowane dane firmy
2. Szybki przepływ informacji
3. Sprawne dostarczanie wiedzy kluczowym interesariuszom
4. Bezpieczeństwo poufnych danych firmy IAM, NAC, SIEM, szyfrowanie danych
5. Wsparcie kluczowych decyzji biznesowych

1. Integracja z istniejącymi bazami danych firmy
2. Odpytywanie bazy firmowych dokumentów poprzez interfejs chatbota
3. Możliwość wykorzystania danych ze strony internetowej klienta
4. Obsługa dokumentów w formatach PDF, DOCX, CSV, XSLT oraz skanów i zdjęć (technologia OCR)
5. Podział dostępu odpowiadający rolom w firmie
6. Bezpieczna infrastruktura, ochrona danych klienta
7. Generowanie listy źródeł informacji dla danego zapytania
8. Możliwość integracji ze stroną internetową, aplikacją mobilną, lub udostępnienie w wersji “standalone”
9. Moduł statystyk i oceny odpowiedzi.

Proces wdrożenia i koszty

1. Audyt zero – podczas warsztatu zaczynamy od ustalenia celu firmy i wybieramy bazową potrzebę do wdrożenia,
2. Otrzymujemy dane dostępne do infrastruktury klienta.
3. Jako pierwszą wdrażamy wersję “demo” produktu - ograniczone źródła danych i funkcjonalności stanowią bazę do wdrożenia pełnej wersji aplikacji.
4. Iteracyjnie integrujemy kolejne źródła danych oraz wdrażamy nowe funkcjonalności, walidując efekty pracy z klientem.
5. Wkraczamy w fazę utrzymania projektu.
6. Ustalamy kolejne wdrożenia (Proces R&D).

Model subskrypcji: cena od 230 PLN m-c za moduł,
średnia cena subskrypcji 900 PLN m-c Firma.

ILOVEPFR - hasło przy rejestracji i kontakcie z firmą

Alan Arent

alan.arent@41hubs.com

+48 515 710 450

www.41Hubs.com



41hubs

