

Rimini, 3 maggio 2017

Comunicato stampa

Vendere online senza avere un e-commerce: su Facebook si può

Bot Facebook, il chatBot pensato per le aziende, rivoluziona il mondo degli acquisti online grazie alla vendita diretta all'interno di Facebook.

"I social non vendono": è questo il mantra di (quasi) tutti i social media manager al mondo. E se vi dicessimo che non è più così?

Le aziende su Facebook fanno branding, presentano i propri servizi e prodotti ed inevitabilmente sono interessati a venderli. Da oggi grazie a **Bot Facebook, il chatbot intelligente pensato per le aziende**, chiunque abbia una pagina Facebook può **vendere direttamente dentro al social**.

Non serve avere un e-commerce alle spalle, l'unico requisito è un account PayPal sul quale ricevere l'accredito del pagamento del cliente. Gli utenti potranno acquistare rapidamente direttamente all'interno di Facebook.



Vendere su Facebook è veramente semplice e immediato: con Bot Facebook si possono creare schede prodotto ad hoc o caroselli personalizzati che hanno già la call to action all'acquisto, comprensiva di prezzo. Con un solo clic sul bottone l'utente atterra nella pagina di pagamento di PayPal, dove potrà scegliere se pagare con carta o con il proprio utente PayPal. Bot Facebook è in grado di vendere sia prodotti semplici – come per esempio un libro - che prodotti configurabili – ad esempio capi di abbigliamento con taglia e colore.

L'enorme vantaggio per il cliente è la possibilità di **acquistare velocemente** direttamente su Facebook, senza doversi registrare come utente in nessun sito e con la **sicurezza garantita da PayPal**, il servizio di pagamento online più famoso e utilizzato al mondo.

Grazie a Bot Facebook c'è la possibilità di contattare tramite le notifiche push su Messenger le persone che hanno interagito con la nostra pagina: un bacino di utenti sicuramente interessati e in target con la nostra attività, visto che loro stessi per primi ci hanno lasciato un like, un commento o ci hanno scritto un messaggio in chat. E sappiamo bene quanto sia importante avere un target preciso e interessato per ottenere buone performance di vendita.

“Abbiamo lanciato il nostro Bot Facebook ad agosto 2016 per un progetto del gruppo Maggioli e ne siamo veramente entusiasti” commenta Massimo Tegen, presidente di Marketing Informatico. “Ogni giorno, grazie anche ai preziosi feedback dei nostri clienti, apportiamo migliorie ed innovazioni al nostro software per renderlo sempre più a misura di business. La vendita diretta su Facebook era proprio il tassello di cui avevamo bisogno per venire incontro alle necessità delle aziende e dei professionisti che lavorano con Facebook ma che non dispongono di un e-commerce”.