1. Ссылка на сайт на который будет устанавливаться чат бот.
2. Первый экран предложения чат бота. В нём отображается самый частый вопрос, с которым обращаются клиенты к менеджеру по телефону. Сразу предлагаем ему выгоду.

 Это может быть

1. Предложение **протестировать** услугу или продукцию. Например, запишитесь на бесплатный тест драйв любого из понравившихся автомобилей в удобное для вас время.
2. Получить **скидку или подарок** при заказе именно сейчас. Например, сегодня у нас заканчивается скидка, оставьте свой телефон и зафиксируйте скидку до конца недели!
3. **Скачать** прайс лист. Например, Ответьте на 3 вопроса и скачайте прайс именно для ваших условий закупок.
4. Сделать **расчёт** прямо сейчас и получить подарок или скидку. Например, Ответьте на 4 вопроса и получите расчёт стоимости нового окна + москитную сетку в подарок.
5. **Помощь в выборе** товара, который больше всего подходит для клиента. Например, сложно выбрать наушники? Помогу! Ответьте всего на 5 вопросов, и я покажу вам именно те модели, которые точно вам подойдут.
6. Список вопросов, на которые должен ответить клиент, чтобы получить, то что ему нужно. Лучше всего вопросы давать с готовыми вариантами выбора. Люди всё меньше хотят вводить текст и всё лучше работают кнопки с готовыми вариантами выбоа. Которые нужно просто нажать посетителю сайта.
7. Какие данные брать у клиента. Имя, электронную посту, мессенджер или телефон. Выбирайте тот вариант, который наиболее популярен у ваших клиентов.
8. Какой аватар, мужской или женский выбираете. Если у вас клиенты в основном мужчины, то лучше брать женский аватар. Учитывайте, что в некоторых темах экспертами считаются только менеджеры того же пола. Что и клиенты. Например, выбор женского нижнего белья и т. п.