

Ceramika Paradyż unowocześniła swoją stronę internetową prowadząc postać Karoliny – Wirtualnego Doradcy. Odwiedzający witrynę internetową firmy w łatwy sposób mogą otrzymać informacje o interesujących produktach, zadając pytanie elektronicznemu ekspertowi.

„Witaj nazywam się **Karolina** i jestem **Wirtualnym Doradcą firmy Paradyż**. Jak masz na imię?”. Tymi słowami postać kobiety wita się z osobami odwiedzającymi stronę Ceramiki Paradyż. Wpisując pytanie lub wybierając jedno z listy w łatwy sposób można uzyskać odpowiedź na interesujące zagadnienie bez konieczności przeszukiwania strony. Wśród szerokiego wachlarza pytań z listy można wybrać te dotyczące kolekcji i produktów, nagród otrzymywanych przez Ceramikę, informacji o firmie, informacji o programach Light Decor oraz CAD Decor, danych o dostawie i cenach. Można również zadać własne pytanie, na które wirtualny ekspert postara się odpowiedzieć.

Postać Karoliny wyraża wiele emocji. Zbyt długo oczekująca na zadanie pytania pokazuje znudzenie i sama zaczyna opowiadać o rzeczach, które mogą zainteresować internautę. Podpowiada, jakie kolekcje można wybrać zależnie od preferencji, opisuje działania Grupy Paradyż na rzecz ekologii oraz przedstawia zalety produktów.

„Zdecydowaliśmy się na implementację tego innowacyjnego przedsięwzięcia mając na celu wprowadzenie nowej jakości oraz uatrakcyjnienie naszego serwisu internetowego. Jesteśmy pierwszą firmą z branży płytek ceramicznych, która zdecydowała się na Wirtualnego Doradcę” – mówi **Piotr Tokarski** Prezes Grupy Paradyż.

Technologia tzw. chatterbotów umożliwia komunikację pomiędzy użytkownikiem a serwisem internetowym. Internauta wpisuje swoje pytania w języku naturalnym, a system odpowiada na nie, wykorzystując komunikację werbalną, uwzględniając kontekst i posiadaną bazę wiedzy.

Ceramika Paradyż