



Case study

The engagement has significantly improved media exposure, articles, and interviews, exceeding the client's business goals. Rocket Science Communications has demonstrated a smooth workflow through orderliness, adeptness, and timeliness. Their expertise in the industry is impressive. - **Agnes Uba, Product Marketing Manager SentiOne**

Jak zwiększyć rozpoznawalność marki social i brand listeningowej oraz zostać czołowym ekspertem w dziedzinie sztucznej inteligencji?



O firmie

SentiOne to polski startup założony w 2011 roku. Firma wspiera marki w zakresie automatyzacji obsługi klienta z wykorzystaniem technologii AI. SentiOne oferuje klientom szeroki wachlarz rozwiązań: od monitoringu internetu i zintegrowanej platformy obsługi klienta, po nową generację botów konwersacyjnych. W krótkim czasie zdobył pozycję eksperta w AI przy automatyzacji obsługi klienta, uzyskując przy tym wiele wzmianek w sieci.

Firma posiada biura w Gdańsku, Warszawie, Londynie, Ostrawie, Budapeszcie, Monachium, Eindhoven i Meksyku, a jej produkty zostały wdrożone u ponad 400 klientów na rynkach europejskich, a także w USA, Kanadzie, Meksyku, Kolumbii i Brazylii. SentiOne jest laureatem m.in. rankingu Deloitte Polska „Technology Fast 50 Central Europe”.

Branże i tematy



Marketing, PR, Analiza

Monitorowanie internetu
i mediów społecznościowych
w określonym temacie,
reputacji firmy



Obsługa klienta

Automatyzacja
komunikacji z klientem
przy pomocy sztucznej
inteligencji

Grupy docelowe



Pracownicy działów komunikacji, marketingu lub osoby pracujące z danymi, korzystające z narzędzi do social listeningu i monitorowania marek.



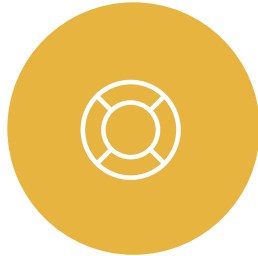
Prezesi, członkowie zarządów, menadżerowie, osoby odpowiedzialnie za automatyzację obsługi klienta w bankowości, ubezpieczeniach, energetyce itp. z korporacji, dużych firm.



Osoby prowadzące średni, duży biznes i / lub odpowiedzialne za działania marketingowe, komunikacyjne lub obsługę klienta firmy na szeroką skalę.

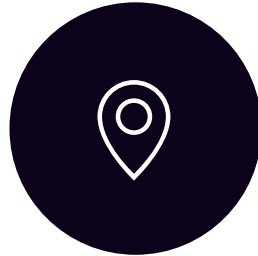
Cele

7



Budowanie wizerunku

firmy w obszarze
sztucznej inteligencji



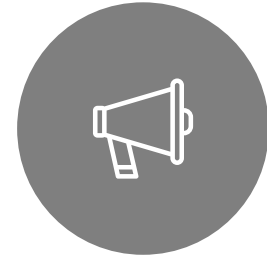
Pozycjonowanie

ekspertów
w obszarze AI oraz
marki jako lidera branży



Wzrost zasięgu

w mediach, zwiększanie
świadomości marki
pośród potencjalnych
klientów



Budowanie świadomości

na temat roli social i brand
listeningu oraz
automatyzacji branży
obsługi klienta przy
wspieraniu AI



Komunikacja produktowa i biznesowa

Przygotowywanie informacji prasowych na temat wyników biznesowych i finansowych spółki.
Informowanie o nowych funkcjach platformy.



Rankingi social listening

Opracowanie rankingów np. dot. e-commerce, aut elektrycznych, smartfonów, urzędzeń do wideorozmów, popularnych social mediów wśród Polaków.



Pozycjonowanie ekspertów

Wypowiedzi specjalistów SentiOne w roli ekspertów branży w mediach, na konferencjach.



Osiągnięcia

Informowanie o osiągnięciach spółki takich jak wejście na rynek MENA oraz dotacji przyznanej przez NCBiR.
Opracowywanie studiów przypadku na temat projektów firmy dla mediów.



Zwiększanie zasięgów

1

1030 publikacji

na przełomie 10 miesięcy

2

5 mln zł netto

ekwiwalent reklamowy
za 10 miesięcy współpracy

3

500 000 zł netto

średni miesięczny ekwiwalent
reklamowy (AVE)

Efekty współpracy

1
0



XIII Europejski Kongres Gospodarczy

CEO SentiOne Kamil Bargiel zaproszony na EKG 2021 jako główny panelista i ekspert AI. Wystąpienie zebrało 81 publikacji w mediach.



Nieustanny rozwój

Po trzech miesiącach współpracy z agencją rozszerzenie działań o projekty realizowane na rynku węgierskim.



Zwiększenie leadów

Po publikacji informacji prasowych na temat AI lub social listeningu kontakt od potencjalnych klientów, zaproszenia od przetargów.



Top 10 startupów „Rzeczpospolitej”

Pojawienie się SentiOne w rankingu [10. najgorętszych startupów „Rzeczpospolitej”](#).

Wykorzystane narzędzia



Informacje
prasowe



Wywiady



Komentarze
eksperskie



Rankingi



Konferencje



Artykuły
gościnne



Analizy
trendów

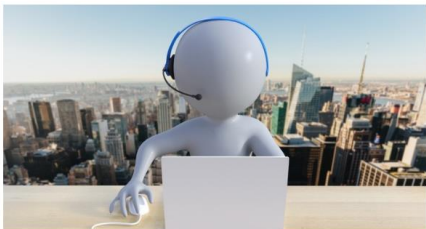


Case study

Przykładowe publikacje

Boty mogą obsłużyć do 40 proc. klientów banków

opublikowano: 6 kwietnia 2021 Wykop



Inf. Działaczy

Zaufanie konsumentów do botów rośnie. W najbliższych latach prawdopodobnie już 70 proc. zamieści osobiste załatwiania spraw w oddziale wytyczne kontakt z sztuczną inteligencją.

W nowej rzeczywistości zdalne kanały kontaktu takie jak call center czy chat na stronie i w social media stały się dla wielu firm kluczowym elementem obsługi klientów. Wiele decyzji są na zatrudnienie do tego celu botów. Które są w stanie obsłużyć więcej decyzji niż w zatrudnienie do tego celu botów. Które są w stanie obsłużyć więcej decyzji niż w zatrudnienie do tego celu botów. Które są w stanie obsłużyć więcej decyzji niż w zatrudnienie do tego celu botów. Które są w stanie obsłużyć więcej decyzji niż w zatrudnienie do tego celu botów.

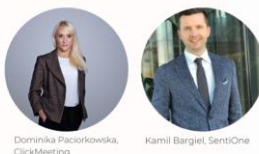
Zaufanie klientów do botów rośnie

Polska spółka SentiOne w 2020 r. wygrała przetargi na wdrożenie automatyzacji na kwotę w sumie 6,5 mln zł. Firma odnotowała w ciągu ostatniego roku zdecydowane zwiększenie zainteresowania tematem botów, zarówno wśród firm, jak i wśród konsumentów. Z monitoringu internetu i analizy wypowiedzi internautów w 2020 roku widać, że podchodzi do tematu sceptycznie, obawiając się, czy są faktycznie gotowi w stanie zrozumieć intencje ich spraw. Jednak od maja 2020 roku widać wyraźny wzrost zainteresowania na temat chatbotów i voicebotów w kierunku popoprzebiego roku. Część internautów postuluje nawet wprowadzenie botów infolini i strony Głównego Inspektoratu Sankcyjnego, aby odpowiadały na pytania i pomagały w zarejestrowaniu się na wymiar lub szepcenię.

Sztuczna inteligencja przejmie nawet 40 proc. obsługi klienta

Procesem, który z dużym powodzeniem można automatyzować przy użyciu inteligencji, jest obsługa klienta. Sukcesywnie w branżach takich jak bankowość czy dostawy energii zamieniają stacjonarnych oddziałów z powodów pandemii zwiększyło ruch w zdalnych kanałach kontaktu, ze często kilkuset czy nawet

<https://www.gb.pl/boty-moga-obsluzyc-do-40-proc-klientow-bankow-pnews-4325.html>



Dominka Pasickowska, ClickMeeting

Kamil Bargiel, SentiOne

Ekspansja zagraniczna okiem praktyków – SentiOne i ClickMeeting tłumaczą, jak na niej zyskać!

W tym miesiącu chcemy przybliżyć start-upom kwestie związane z ekspansją zagraniczną. Dwie polskie spółki, które od kilku lat doświadczają przetrwania w wielu krajach świata – SentiOne i ClickMeeting, przybliżą nam praktycznych kwestii związanych z wchodzeniem na nowe rynki. Skorzystaj z ich rad i dowiedz się!

W tym miesiącu chcemy przybliżyć start-upom kwestie związane z ekspansją zagraniczną. Dwie polskie spółki, które od kilku lat doświadczają przetrwania w wielu krajach świata – SentiOne i ClickMeeting, przybliżą nam praktycznych kwestii związanych z wchodzeniem na nowe rynki. Skorzystaj z ich rad i dowiedz się!

<https://startup.pfr.pl/pl/aktualnosci/ekspansja-zagraniczna-okiem-ekspansji-praktykow-senti-one-i-clickmeeting-ii/>

Niektórym firmom nagle wyrosły skrzydła

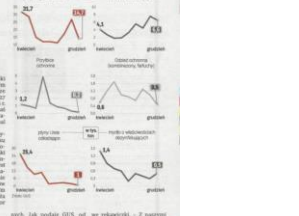
Spora grupa przedsiębiorców mogła, ale i umiała, wykorzystać zmiany wywołane koronawirusem do przyspieszenia rozwoju.

Wielu przedsiębiorców mogło, ale i umiała, wykorzystać zmiany wywołane koronawirusem do przyspieszenia rozwoju. Wiele firm odnotowało wzrost przychodów, zwiększenie sprzedaży i nowych klientów. Wiele firm odnotowało wzrost przychodów, zwiększenie sprzedaży i nowych klientów. Wiele firm odnotowało wzrost przychodów, zwiększenie sprzedaży i nowych klientów. Wiele firm odnotowało wzrost przychodów, zwiększenie sprzedaży i nowych klientów.

Przedsiębiorcy nie mogli nadążyć z dostawami, a główną barierą w bieżącej kolekcji rekonesansu sprzedaży była dostępność surowców

Wielu przedsiębiorców mogło, ale i umiała, wykorzystać zmiany wywołane koronawirusem do przyspieszenia rozwoju. Wiele firm odnotowało wzrost przychodów, zwiększenie sprzedaży i nowych klientów. Wiele firm odnotowało wzrost przychodów, zwiększenie sprzedaży i nowych klientów.

Rzeczpospolita, 21.05.2021



Wielu przedsiębiorców mogło, ale i umiała, wykorzystać zmiany wywołane koronawirusem do przyspieszenia rozwoju. Wiele firm odnotowało wzrost przychodów, zwiększenie sprzedaży i nowych klientów. Wiele firm odnotowało wzrost przychodów, zwiększenie sprzedaży i nowych klientów.

SentiOne ze wsparciem założyciela linii Emirates. Start-up wchodzi do Zjednoczonych Emiratów Arabskich

SentiOne, polska firma wspierająca marki w automatyzacji obsługi klienta z wykorzystaniem sztucznej inteligencji, wchodzi do Zjednoczonych Emiratów Arabskich z funduszem inwestycyjnym Seed Group. Start-up udaje kodem grudnia planuje przeprowadzić co najmniej cztery pilotowe wdrożenia w firmach z branży bankowości, opieki zdrowotnej, ubezpieczeń, nieruchomości i telekomunikacji, o średniej wartości 1,6 mln dolarów na jednego klienta. W perspektywie 1-2 lata spodziewa się natomiast przekroczyć 5 mln dolarów rocznego przychodu z usług.



SentiOne, polska firma wspierająca marki w automatyzacji obsługi klienta z wykorzystaniem sztucznej inteligencji, wchodzi do Zjednoczonych Emiratów Arabskich z funduszem inwestycyjnym Seed Group.

SentiOne to pierwsza polska firma, z której założyciel wyjechał do wspierającego funduszu należącego do jednego z najbogatszych ludzi na Bliskim Wschodzie – założyciela linii lotniczych Emirates – szarża Ahmed bin Saeed Al Maktoum, członek rodziny królewskiej Kataru.

Halo, z tej strony bot!

Wirtualni asystenci są w stanie obsłużyć do 40 proc. klientów. Wielu nawet się nie orientuje, że rozmawia z nimi automat



Wirtualni asystenci są w stanie obsłużyć do 40 proc. klientów. Wielu nawet się nie orientuje, że rozmawia z nimi automat. Wirtualni asystenci są w stanie obsłużyć do 40 proc. klientów. Wielu nawet się nie orientuje, że rozmawia z nimi automat.

Wirtualni asystenci są w stanie obsłużyć do 40 proc. klientów. Wielu nawet się nie orientuje, że rozmawia z nimi automat. Wirtualni asystenci są w stanie obsłużyć do 40 proc. klientów. Wielu nawet się nie orientuje, że rozmawia z nimi automat.

Puls Biznesu, 16.04.2021

<https://www.forbes.pl/biznes/ekspansja-senti-one-start-up-otwiera-sie-na-biznes-w-zjednoczonych-emiratach-arabskich/nbr69n>



Rocket Science Communications

13



Zadzwoń lub napisz

Tel. 691 476 903

e-mail: biuro@rocketscience.com.pl



Nasze biuro

ul. Pływacka 3/2

02-633 Warszawa



WWW

<https://www.rocketscience.com.pl/>

<https://www.facebook.com/RocketScienceComms/>

<https://www.linkedin.com/company/rocket-science-communications>

BLOG

<https://www.rocketscience.com.pl/public-relations-agencja-warszawa>