



6 Pasos para que tu empresa sea la campeona en el Mundial

- *Que la sobredemanda de servicios no te saque la tarjeta roja*

Cada 4 años el mundo enloquece y todo gira alrededor del Mundial, evento en donde 32 selecciones nacionales se disputan el trofeo más importante del deporte. Si bien esta justa deportiva emociona a los aficionados, también es una gran oportunidad para que las empresas eleven sus ventas e impulsen sus negocios aprovechando la “fiebre futbolera”.

Si tienes una empresa y quieres ser el campeón de las ventas en el Mundial, te decimos los pasos a seguir para que nunca quedes fuera de lugar:

1. **Hazlo móvil.** Usa plataformas online para promover tus productos, realizar operaciones y dar seguimiento. Te ahorrarás dinero y tendrás un registro minucioso sobre las interacciones. Recuerda, estamos en 2018, no en “Italia 90”.
2. **Responde en automático.** Olvídate del “tuya, mia, tenla, te la presto”, y responde de forma inmediata a todas las preguntas frecuentes o predecibles que seguro lloverán en el Mundial.
3. **Siempre disponible.** El árbitro podrá pitar el final del partido pero tú no tienes que hacerlo. Un buen servicio al cliente debe ser permanente las 24 horas y los 7 días a la semana. Empresas especializadas en el servicio al cliente como **AIVO**, permiten automatizar más del 80% de las conversaciones, para que el resto lo derives con agentes humanos.
4. **Sé omnicanal.** Quizás no puedas ser “La Mano de Dios” de Maradona, pero al brindar una solución al cliente sin importar el medio a través del cual te contacte, ya sea de forma telefónica o digital mediante páginas web, redes sociales o la app, te hará casi omnipresente. Recuerda que ser omnicanal no sólo se trata de estar en todos lados, sino de entregar la misma experiencia.
5. **Crea experiencias de servicio utilizando empatía.** Para tus clientes es fundamental acompañar un momento tan importante con una experiencia de servicio satisfactoria. Sé empático y piensa en el servicio que te gustaría recibir como cliente.
6. **Acércate a los expertos.** Para que los usuarios no te saquen la tarjeta roja necesitas el apoyo de expertos en servicio al cliente. Los profesionales de **AIVO**, son los mejores refuerzos en la cancha ya que te ayudan a reducir hasta en un 70% los tiempos de respuesta y los costos de atención.

Falta muy poco para que el árbitro dé el silbatazo inicial, ¿tu empresa está lista para ganar? Para más información visita aivo.co

###

Acerca de AIVO

AIVO es una compañía fundada en 2012. Se encarga de desarrollar software de servicio al cliente con base en la Inteligencia Artificial para transformar la forma en que las compañías interactúan con sus clientes. Su producto estrella es **AgentBot**, plataforma omnicanal automatizada de servicio al cliente que



utiliza elementos de Inteligencia Artificial para interactuar con los consumidores a través de distintos canales. Asimismo, ayuda a las empresas a mejorar la experiencia de los clientes al aprender de los mismos usuarios.

AIVO tiene una amplia base de clientes que incluye empresas mundiales como Sony, LG, Visa, GM, Movistar, BBVA, Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, entre otros.

CONTACTO

Another Company

María Huitrón

guadalupe@anothercompany.com.mx

(+52 1 55) 4036 4508