



5 puntos clave para conectar un asistente virtual a tu CRM

El 52% de los clientes B2C dejaron de comprar después de una mala interacción con el servicio.

El servicio al cliente es un aliado estratégico del equipo de ventas, ya que cuando los clientes se sienten bien atendidos, es mucho más probable que sean leales a la compañía. Por esto, es importante crear experiencias que los usuarios aprecien tanto que no sientan la necesidad de hacer comparaciones con competidores. “El 66% de los clientes B2B y el 52% de los clientes B2C dejaron de comprar después de una mala interacción con la atención brindada” tal y como lo revela el estudio [The impact of customer service on customer lifetime value](#).

Por esto, **AgentBot**, la solución automática de soporte ha demostrado brindar diferentes beneficios con una característica clave: interactúa con empatía y diálogos humanos. **Aivo** ayuda a las compañías a entender las necesidades de los usuarios creando una experiencia de principio a fin; recientemente, se asoció con el líder mundial en CRM para crear una integración nativa entre [AgentBot y Salesforce](#).

Estos son 5 puntos clave para implementar un asistente virtual a tu CRM:

- **Automatiza la asistencia y optimiza los recursos humanos**

El asistente virtual entiende el lenguaje natural e identifica las necesidades del cliente. Hace el trabajo de primer nivel, resolviendo automáticamente problemas y solicitudes de rutina o recopilando información. Es muy simple: todas las preguntas frecuentes que tienes en tu base de conocimiento son resueltas por el chatbot.

- **Hacer feliz a tus clientes con respuestas inmediatas**

A medida que el robot se ocupa de las solicitudes y preguntas frecuentes, los clientes obtienen respuestas instantáneas y los agentes ganan tiempo. De esta forma, pueden enfocarse en personalizar las respuestas, trabajar en estrategia y cerrar ventas. Si la solicitud no puede ser respondida automáticamente, el asistente virtual envía toda la información relevante a tu CRM, crea un caso y lo asigna al departamento indicado, para entregarle una atención de segundo nivel. Tu equipo tendrá acceso a un perfil completo del cliente para poder ofrecer rápidamente una solución o una propuesta comercial.

- **Reduce costos**

Cuanto más inteligente sea tu solución, menores serán tus costos. Las empresas que lo adopten entregarán un servicio de atención las 24 horas del día, los 7 días de la semana, con una reducción de costos de alrededor del 70%, además la atención humana y el asistente virtual se convierten en un complemento ideal para tener mejores oportunidades para los clientes.

- **Potencia las ventas**

El asistente virtual puede detectar ventas o llevar a cabo acciones de *upselling* o *cross-selling* en tiempo real. Cuando detecta una venta potencial, le pide al cliente que complete un breve formulario y envíe los detalles al equipo de ventas. Básicamente, tendrás un generador de prospectos automático que se conecta perfectamente con tu flujo de trabajo en el CRM.



- **Ofrece soporte ilimitado**

Tus clientes se olvidarán de esperar. Puedes confiar en un chatbot para resolver las demandas de tus clientes de forma inmediata, 24/7 y en todos tus canales.

Si tienes otro proveedor, la integración con Zapier permite que AgentBot se conecte a cientos de aplicaciones. Si deseas conocer 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