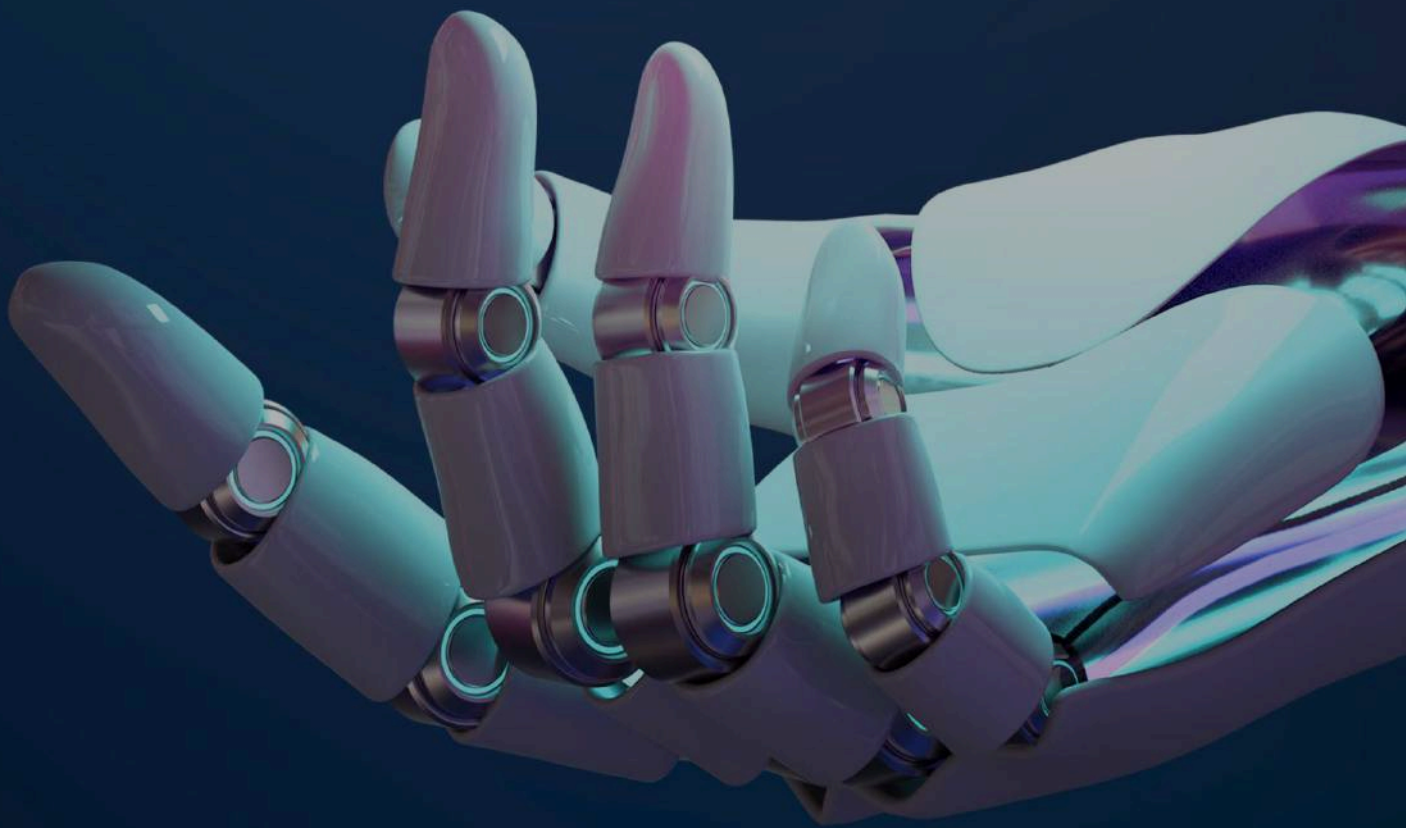




CHATBOTS

Cómo Impulsar tus ventas y
mejorar tu CX con un chatbot



¿Cómo Impulsar tus ventas y mejorar la experiencia del cliente con un chatbot?

En la era digital actual, la creciente demanda por nuevas opciones en la atención al cliente es un elemento clave que puede construir tu negocio y llevarlo hacia un nuevo nivel 🚀. Las empresas se enfrentan constantemente a desafíos para brindar un servicio excepcional al cliente y aumentar sus ventas.

¿Sabías que?



La solución a estos desafíos está al alcance de tu mano: **¿qué estás esperando para darle una ventaja a tu negocio?**

En un mundo donde la velocidad y la eficiencia son clave, los chatbots se han convertido en la respuesta definitiva para las empresas que desean impulsar sus ventas y mejorar su servicio al cliente. Estas innovadoras herramientas tecnológicas han revolucionado la manera en que las empresas interactúan con sus clientes, optimizando la experiencia del usuario y **generando resultados impresionantes.**

En este ebook, te invitamos a embarcarte en un emocionante viaje hacia el futuro de las ventas y la atención al cliente. Exploraremos en profundidad cómo los chatbots pueden convertirse en tus aliados más poderosos, acelerando tu crecimiento empresarial y llevándote un paso más cerca de tus objetivos comerciales.

A lo largo de estas páginas, te contaremos todo acerca de los chatbots y cómo pueden ser implementados de manera efectiva en tu estrategia de marketing y ventas. Descubrirás cómo pueden automatizar tareas repetitivas, ofrecer respuestas instantáneas a las preguntas de tus clientes y personalizar las interacciones de manera única, creando experiencias memorables que fomentan la fidelización de los clientes.


Además, exploraremos las últimas tendencias y avances en el mundo de los chatbots, para que estés siempre un paso adelante en la carrera por la excelencia en la atención al cliente y el aumento de ventas. Prepárate para descubrir cómo los chatbots pueden ser la clave para desbloquear un potencial sin límites en tu negocio. Ya no es suficiente conformarse con la atención al cliente tradicional; es hora de abrazar el futuro y aprovechar al máximo las oportunidades que los chatbots tienen para ofrecer.

¿Estás listo para transformar tu empresa, superar desafíos y alcanzar nuevos horizontes de éxito? 🤖



Los Chatbots como Impulsores de Ventas

Descubre el potencial de los chatbots para impulsar tus ventas y transformar por completo la forma en que haces negocios



Los chatbots son impulsores de ventas debido a su capacidad para mejorar la eficiencia en la atención al cliente, generar leads, realizar ventas en el punto de acceso y automatizar procesos de compra. En términos de atención al cliente, pueden manejar múltiples consultas y solicitudes simultáneamente, lo que agiliza el servicio al cliente sin necesidad de aumentar el personal de manera significativa. Además, pueden calificar a los visitantes del sitio web y recopilar información valiosa sobre posibles clientes, facilitando la identificación de leads potenciales y permite a los equipos de ventas dirigirse a clientes con mayor probabilidad de convertirse en compradores 🤝

Según un estudio de Aivo, la implementación de plataformas de IA conversacional aumenta los ingresos generales a alrededor del **75%**. Los chatbots no solo son asistentes virtuales, sino también potentes aliados en el proceso de ventas. Descubre cómo:

Automatización del proceso de compra: los chatbots pueden guiar a los usuarios a través del proceso de compra, responder preguntas sobre productos y ayudar en la toma de decisiones, lo que puede aumentar las tasas de conversión. Además, el chatbot puede asistir en muchos de los puntos críticos que generan fricción al momento de comprar. Por ejemplo, al programar el chatbot para que envíe recordatorios o notificaciones al cliente de una compra incompleta, aumenta la conversión hasta en un 20%, lo que se traduce en una subida significativa de las ganancias. La gran ventaja es que las notificaciones pueden recibirse directamente en el móvil y no caer en la bandeja de correos no deseados

Recomendaciones personalizadas: mediante el análisis de datos, los chatbots pueden ofrecer recomendaciones personalizadas a los clientes, aumentando las oportunidades de ventas cruzadas y ventas adicionales.

Convierte visitantes en clientes: el chatbot hace que sea fácil y rápido para los visitantes encontrar lo que están buscando, convirtiendo a los visitantes en clientes, pues los educa en el producto por el que preguntan y mencionan sus principales beneficios. De esta forma mejora las ventas.

Cierre inmediato de ventas: al estar disponible las 24 horas, los 7 días de la semana, los chatbots pueden cerrar ventas en momentos en que los equipos de ventas humanos no están disponibles.






Transformando la Atención al Cliente con Chatbots 🤖



Brindar una atención al cliente eficiente y efectiva es esencial para el éxito empresarial, ¿cómo los chatbots pueden mejorarlo aún más?



Respuestas instantáneas: los chatbots pueden responder a las consultas de los clientes al instante, reduciendo los tiempos de espera y mejorando la satisfacción del cliente. Según un estudio de Forrester, si los consumidores no obtienen respuestas rápidas a sus consultas, el **53%** de los compradores online abandonan sus carritos.

Resolución de problemas: los chatbots pueden solucionar problemas comunes y proporcionar instrucciones paso a paso, disminuyendo la necesidad de intervención humana. Además, al tener una herramienta que se encarga de las tareas más sencillas, ya sea responder dudas o realizar ventas, las empresas no tienen que emplear dinero en contratar personal que se encargue de esto.


Filtrado de consultas: los chatbots pueden clasificar y dirigir las consultas a los departamentos adecuados, agilizando la resolución y mejorando la experiencia general del cliente.

Diferentes canales y dispositivos: es posible integrar chatbots a redes sociales, páginas web y otras herramientas como CRM, con esto, podrás unificar información y hacer un seguimiento más completo de las relaciones con tus clientes.






**¿Te gustaría poder
mejorar la experiencia de
tus clientes?**



Descubre cómo elevar la satisfacción del cliente y fidelizar tu base de usuarios.




En la búsqueda de brindar una experiencia inigualable a los usuarios, la simplicidad y la eficiencia son elementos clave. Los chatbots, con su capacidad para simplificar la interacción y guiar a los usuarios de manera efectiva, se han convertido en un recurso invaluable para hacer que la experiencia del usuario sea más fácil e inigualable.

Una de las formas en que los chatbots logran esto es a través de la simplificación del proceso de introducción de palabras clave. En situaciones en las que los usuarios pueden utilizar una variedad de términos para describir un problema o consulta, el chatbot actúa como un intérprete inteligente. Con su capacidad de procesamiento de lenguaje natural, puede comprender y responder a las distintas formas en que los usuarios se refieren al mismo problema. Esto elimina la frustración y la confusión, permitiendo a los usuarios expresarse de manera natural y obtener respuestas precisas.

Los botones de acción son otra herramienta poderosa para facilitar la experiencia del usuario. Al ofrecer opciones claras y específicas a través de botones, los chatbots simplifican la toma de decisiones para los usuarios. Ya sea para obtener más información sobre un producto, solicitar asistencia técnica o realizar una compra, los botones de acción permiten a los usuarios avanzar de manera rápida y sin esfuerzo en el proceso.

Todas estas razones y más, convierten al chatbot en una herramienta más eficiente para tu empresa, con una herramienta poderosa para lograrlo al simplificar la interacción, ofrecer opciones claras a través de botones de acción y proporcionar respuestas rápidas a las preguntas más comunes.

Al hacer que el proceso sea más fácil para los usuarios, también contribuyen a un aumento en las ventas y a una mayor eficiencia operativa. La implementación efectiva de chatbots puede ser un diferenciador clave en la satisfacción del cliente y el éxito de tu empresa.





Casos de Éxito en América Latina



¿Por qué el éxito empresarial depende de una estrategia de CX sólida? 🤖

Según un estudio de Infobip, el **21%** de las empresas de la industria financiera en América Latina ya utiliza chatbots y asistentes virtuales.

Exploraremos casos reales de empresas en América Latina que han utilizado chatbots para impulsar sus ventas, mejorar su atención al cliente y optimizar la experiencia del usuario. Estas historias de éxito demostrarán el impacto tangible que los chatbots pueden tener en diferentes industrias y tamaños de empresas.

De acuerdo con el estudio IBM Global AI Adoption Index 2022, actualmente solo el **35%** de las empresas alrededor del mundo usan la IA en su negocio. Si todavía estás dudando si puede ser o no positiva la implementación del servicio de chatbot en tu empresa, te invitamos a conocer estos ejemplos de chatbot para empresas y sus increíbles resultados.

Aeroméxico

Es la aerolínea bandera de México. Tras la implementación del “Aerobot”, la aerolínea cotiza, vende vuelos y gestiona más del **90%** de las consultas de sus clientes que interactúan a través de WhatsApp y Facebook Messenger. Además, los pasajeros pueden verificar el estado de su equipaje en tiempo real, de forma automática.

BBVA Argentina

Este bot case ha generado resultados increíbles. BBVA Argentina, a través de la innovación con su chatbot Lucía, ha simplificado sus procesos y servicios digitales, logrando así que actualmente el **59.4%** de sus clientes sean digitales.

La implementación de un chatbot para empresas como BBVA Argentina, ha representado mejoras en la experiencia de sus clientes. Desde hace 3 años aproximadamente, interactúan con alrededor de 70 mil usuarios, gestionando 230 mil consultas mensuales en 100.000 conversaciones.

MONI Argentina

Es una innovadora empresa de servicios financieros digitales y una de las compañías fintech con mayor crecimiento en el mercado argentino. Ofrece préstamos inmediatos a través de un proceso 100% digital y logró dar acceso a un segmento desatendido por la industria bancaria tradicional en Argentina.

La implementación de herramientas tecnológicas como el servicio de chatbot, logró el aumento del indicador de satisfacción del cliente, por encima del **80%** y facilitó la construcción de relaciones más cercanas con sus clientes.

La estrategia de esta empresa ubica al cliente en el centro. Esto se ve reflejado en sus acciones del día a día y en el uso de herramientas encaminadas a mejorar la experiencia del cliente.



Conclusiones



Las decisiones inteligentes empiezan con un chatbot 🤖

Hemos explorado a lo largo de este ebook cómo los chatbots pueden mejorar la atención al cliente, agilizar los procesos empresariales y aumentar la satisfacción del cliente. Pero lo más importante es que pueden ofrecer un valor significativo a tu empresa al ahorrar tiempo y recursos, lo que se traduce en un retorno de inversión impresionante.

El futuro de los negocios está en la automatización inteligente, y los chatbots son una pieza clave en tu estrategia. Para obtener más información sobre cómo aprovechar al máximo los chatbots en tu empresa, te invitamos a descargar nuestro ebook gratuito. En él, encontrarás consejos prácticos, ejemplos de casos de éxito y una guía paso a paso para implementar chatbots de manera efectiva en tu organización.

¡No pierdas la oportunidad de dar el salto hacia el futuro empresarial! Comienza tu viaje hacia una empresa más eficiente y orientada al cliente.

Acerca de Evoltis

En Evoltis colaboramos para mejorar cada interacción con tus clientes, impulsando la Innovación a través de nuestros servicios de Contact Center & BPO y Desarrollos Tecnológicos para lograr una experiencia única.

Nuestra propuesta de valor está basada en un modelo sinérgico y complementario con el cual impulsamos la innovación, potenciamos la transformación digital y promovemos la experiencia omnicanal en las empresas.

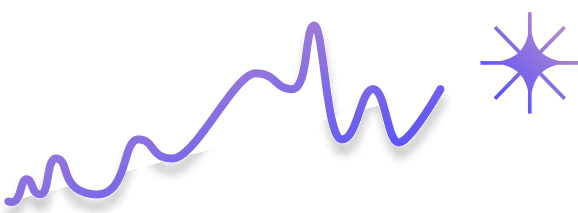
Desde hace más de 25 años, ponemos a nuestros colaboradores y a nuestros clientes en el centro, para que trabajar juntos sea una aventura memorable.

Trend Lab es nuestro laboratorio enfocado en descubrir, explorar y analizar nuevas tendencias, señales, hábitos y comportamientos de mercado, orientado en experiencia del cliente - CX - y tecnologías exponenciales.

Generamos contenido de valor sobre las principales tecnologías, tendencias y señales del mercado que están transformando los negocios.

Esperamos que este ebook sea una gran herramienta para tu estrategia CX 🚀

¡Queremos que tu empresa crezca y estamos para acompañarte en ese camino!



**Somos
Evoltis.**

Queremos ser tu partner estratégico

Te acompañamos en cada etapa del proceso para incrementar resultados y brindar el mejor servicio de customer experience.

Potenciamos a más de 125 empresas, impactando en las vidas de miles de personas.



Reconocimientos



- Mejor Estrategia de Ventas 2024
- Mejor Estrategia de Desarrollo Humano 2024
- Mejor Contribución en Responsabilidad Social 2024
- Mejor Estrategia Multicanal/Omnicanal 2023
- Mejor Contribución Tecnológica 2023
- Mejor Estrategia Operaciones 2022
- Mejor Estrategia Gestión de Recupero 2022



- Mejor Estrategia de Operaciones 2023
- Mejor Estrategia Multicanal 2023
- Mejor Estrategia de Operaciones 2022
- Mejor Estrategia Gestión de Recupero 2022
- Mejor Estrategia Multicanal 2020



- Mejores Lugares para Trabajar para Millennials 2020
- Mejores Lugares para Trabajar para Mujeres 2020
- Mejores Lugares para Trabajar 2019

Contactanos

- ✉ comercial@evoltis.com
- 🌐 www.evoltis.com
- 📷 [@evoltis](https://www.instagram.com/evoltis)
- 📍 [company/Evoltis](https://www.linkedin.com/company/evoltis)



Evoltis



¡Gracias! ✨

