

Deje que la IA le ayude a encontrar a su próximo cliente. Prioriza miles de leads y acorta el ciclo de ventas. Perfectamente integrada con Salesforce.



¿Qué hace?

- La asistente de ventas basada en la IA de Conversica automatiza el seguimiento y el contacto de potenciales clientes a través de conversaciones de correo electrónico recíprocas y personalizadas

¿Cómo se hace?

- Determina la disposición a comprar de un lead formulando preguntas por correo electrónico
- Agrega leads a una campaña de Salesforce, y la plataforma de IA maneja las conversaciones
- Actualiza automáticamente en tiempo real los registros de leads de Salesforce con la situación y diálogos de correo electrónico

¿Por qué?

- Prioriza los leads para que los vendedores puedan focalizarse en los leads que están listos para comprar
- Descubre las sorpresas ocultas entre sus leads y avisa al área de ventas sobre los leads calientes
- Recopila información valiosa antes de la primera llamada del área de ventas
- Informa sobre leads en riesgo y entrega información sobre el desempeño de las fuentes de leads y de los vendedores



AppExchange Program
PARTNER

Uso de Conversica® con Salesforce

Salesforce y Conversica® se integran para permitir que la tecnología de IA identifique y converse con sus mejores leads. El personaje de IA actúa como una asistente virtual para equipos de ventas cada vez más grandes, permitiéndole a su equipo focalizarse en los leads más probables de convertirse en oportunidades de ventas.

En vez de confiar en conjeturas, Conversica identifica los mejores leads haciéndoles preguntas a las que ellos responden.

Su asistente de ventas accionada por IA se involucra y califica a los leads de las campañas de Salesforce mediante conversaciones de correo electrónico naturales y recíprocas. Conversica envía mensajes simples a los leads que generan respuestas genuinas. Los leads responden, revelando el nivel de interés y detalles de la decisión de compra.

La asistente de IA interpreta el contenido y el tono de las respuestas y da los pasos siguientes, como pedir el mejor número de teléfono o la mejor hora para llamar o detener la conversación. Los leads calientes son reportados inmediatamente al área de ventas, como una tarea en la ficha del lead o contacto. También se informa vía Chatter.



Las conversaciones por correo electrónico dirigidas por IA le permiten enfocar sus esfuerzos en contactar a leads que han expresado la intención de comprar.

Focaliza a sus vendedores en los leads que están listos para comprar

Su asistente de ventas virtual descubre la intención de un lead y organiza una llamada del área de ventas a los leads que desean avanzar en el proceso de compra. Luego, avisa al área de ventas y hace un seguimiento unos días más tarde para asegurarse de que el lead haya recibido una llamada.

Se integra perfectamente con Salesforce

Instalada fácilmente desde AppExchange, Conversica funciona perfectamente con Salesforce y la aplicación móvil de Salesforce, donde Ud. puede:

- Acceder al panel de Conversica para ver el estado de todos los leads
- Administrar las respuestas de los correos electrónicos de los leads, ver conversaciones recíprocas por correo electrónico con leads y acceder a los enlaces para ver más detalles
- Ver qué leads han respondido con intención y han entregado su mejor número de teléfono
- Informar sobre leads calientes y leads en riesgo

- Comprobar el estado de los leads manejados por Conversica
- Leer las respuestas en las fichas de los leads, en notificaciones por correo electrónico o en los comentarios de Chatter y tomar medidas sobre nuevas publicaciones.

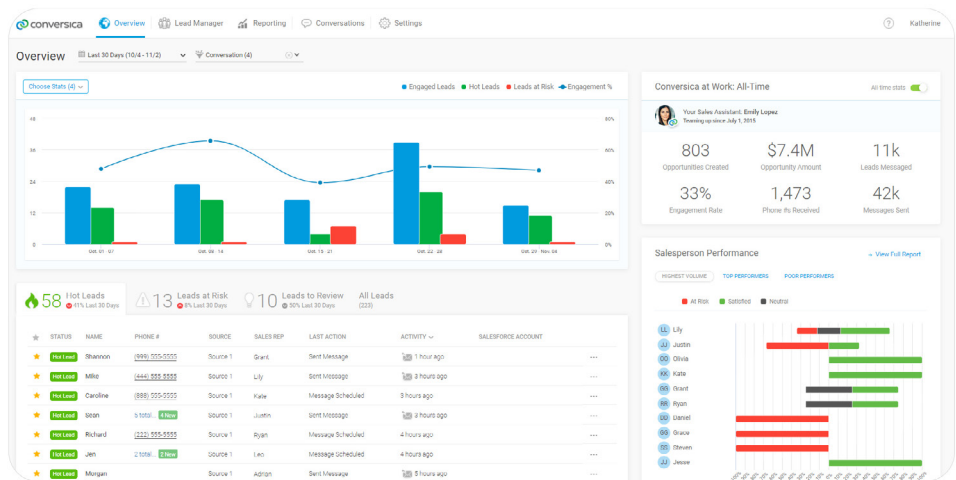
Fácil de configurar en Salesforce

Cuando agrega a un cliente potencial a una campaña de Salesforce habilitada con Conversica, la asistente de IA se contacta con el potencial cliente, recopila información y envía actualizaciones de estado y alertas de Lead Caliente a ventas. Su Ejecutivo

Técnico de Cuentas lo guiará paso a paso para configurar la aplicación Conversica en Salesforce. Una vez que la aplicación esté configurada, podrá ver las actualizaciones de estado, las conversaciones completas y tendrá acceso directo al panel de Conversica, todo dentro de su entorno de Salesforce.

Suscripción e Implementación

Al igual que Salesforce, Conversica es una aplicación de software como servicio basada en la nube, por lo que no se requieren instalaciones ni mejoras in situ. La implementación se puede completar en horas, según sus requisitos. Conversica es un servicio de suscripción con una variedad de niveles para satisfacer sus necesidades.



Clickéela pestaña Conversica en Salesforce para revisar los indicadores generales de desempeño de los leads, los orígenes de los leads y su equipo de ventas, e identifique los leads en riesgo que puedan requerir medidas correctivas.

Para mayor información

Vea usted mismo cómo Conversica está revolucionando la gestión de conversión en ventas. Para saber más, llame al +56 2 221 80421, envíe un correo electrónico a sales@conversica.com o visite www.conversica.com para programar una demostración del producto.

Sobre Conversica

Conversica es el líder en inteligencia artificial conversacional para empresas y el único proveedor de software de interacción con leads accionado por inteligencia artificial para organizaciones de marketing y ventas.

La principal Asistente de ventas a través de IA de Conversica® ayuda a las empresas a obtener clientes porque hace un seguimiento automático de los leads a través de conversaciones recíprocas por correo electrónico y mensajes de texto en varios idiomas.

Utilizadas por más de 1.200 empresas en todo el mundo, las asistentes automatizadas de Conversica se basan en una plataforma probada de IA que integra el procesamiento de lenguaje natural (NLP), la generación de lenguaje natural (NLG) y la tecnología de aprendizaje automático (ML).

Reconocida por Gartner como un "Cool Vendor", Conversica es una compañía de cartera de Providence Strategic Growth, Kennet Partners y Toba Capital, y tiene su sede en Foster City, California.