

LA IA VA A TRANSFORMAR EL MUNDO

¿Y A MI QUÉ ME
~~IMPORTA?~~

APORTA

Negocio



¿Inteligencia Artificial en el proceso de ventas?

La IA ha llegado para quedarse, pero....

¿Cómo podemos ayudar a nuestros equipos a que ganen tiempo en su día a día?

¿Cómo eliminar las resistencias y demostrarles que es su nuevo aliado?

¿Qué está pasando?

Negocio



Cuando hablamos del ámbito de las ventas, lo primero que nos viene a la cabeza **NO** es la inteligencia artificial.

Sus procesos siempre han estado muy definidos siguiendo un ciclo muy concreto.

Pero... ¿Cambiaría esa mentalidad si los equipos tuvieran un **primer contacto con las aplicaciones de IA** que están transformando los procesos observando un **aumento en su rendimiento**?



En esa línea, investiguemos cómo estas herramientas están llevando la **experiencia de venta al siguiente nivel**, adaptándose a las necesidades de los clientes y **potenciando la eficiencia** de los equipos comerciales.

Eficiencia y calidad 3, 2, 1,....

¿En qué se traduce la IA en el proceso de ventas?



Personalización

Gestión de las interacciones con los clientes **personalizándolos** en base a sus **patrones de actuación** y **preferencias**, aumentando la **relevancia** de las ofertas de venta y mejorando la experiencia del cliente.



Creatividad

Diseño y Desarrollo de **imágenes, videos y presentaciones** únicas en base a descripciones y propuestas lineadas con la necesidad concreta del cliente y el potencial del producto en el mismo.



Rendimiento

Automatización de tareas a través de **chatbots** proporcionando **asistencia en tiempo real durante todo el proceso de venta** en lo que se refiere a **preguntas** de información técnica relevante sobre un producto, a la **gestión** de la entrada de **leads** y al **seguimiento** de correos electrónicos, liberando **tiempo** al equipo para el **diseño** y **desarrollo** de su **plan estratégico**.



Análisis

Análisis de grandes cantidades de datos para **predecir tendencias futuras** y **anticipar las necesidades** de los clientes, ayudando a **identificar oportunidades** de venta y a **adaptar** sus consecuentes **estrategias**.

Pero...

¿Cómo lo aterrizamos en cada fase del proceso de venta?

Para ello hace falta un trabajo previo de identificación y adaptación.

Planteémonos las siguientes cuestiones:



¿Cuál es la sistemática comercial actual y los principales puntos de dolor o bajo rendimiento?

¿Qué complejidades tiene el producto/servicio ?

¿Cuál es el perfil del equipo?
¿Podrían presentar ciertas resistencias ante el cambio?

¿Qué herramientas de IA se adaptan a las 3 variables existentes?

Una vez respondidas las principales cuestiones, aterricemos en las diferentes **fases del proceso de venta** y en sus posibilidades incorporando las diferentes herramientas de Inteligencia Artificial.

1/ PROSPECCIÓN

6/ SEGUIMIENTO

2/ CAPTACIÓN

5/ CIERRE

CICLO DE VENTAS

3/ PRESENTACIÓN

4/ NEGOCIACIÓN



Empecemos el PROCESO...

1/ PROSPECCIÓN

Cuando hablamos de **prospección**, buscamos tener toda la **información**, tanto del cliente potencial como de su cara visible. En esa línea, las diferentes aplicaciones de IA:

- **Analizan perfiles** de LinkedIn y proporcionan información sobre la personalidad, intereses y valores de los clientes potenciales.
- **Monitorizan las redes sociales** para identificar profesionales con interés en áreas y productos específicos.
- **Analizan nuevas tendencias** y monitorizan la actividad de otros competidores.
- **Crean contenido personalizado** para atraer a clientes potenciales, como publicaciones en redes sociales y correos electrónicos.

QUID

 Hootsuite™

 ChatGPT

Crystal 

2/ CAPTACIÓN

En la captación, la IA es capaz de:

- **Generar en directo presentaciones personalizadas** para cada cliente potencial.
- **Ofrecer recomendaciones de acercamiento** a los diferentes interlocutores en base al análisis de su perfil
- **Analizar llamadas** y proponer recomendaciones

 SlidesAI

QUID

 aircall

3/ PRESENTACIÓN

En la fase de presentación, es capaz de:

- **Proporcionar información sobre la personalidad, intereses y valores del cliente potencial** para que puedas adaptar tu presentación en consecuencia.
- **Generar presentaciones atractivas** a través de una descripción en cuestión de minutos.
- **Crear informes e imágenes** visualmente llamativas.
- **Crear videos personalizados con un avatar** que presenta tu producto o servicio.

Crystal 

 SlidesAI

beautiful.ai

 synthesia

La IA en las fases del proceso de venta

4/ NEGOCIACIÓN

Crystal 

 Bard

 GONG

Llegados a la fase de negociación:

- **Ayuda a comprender** mejor el estilo de negociación del cliente potencial **y a identificar puntos en común.**
- **Genera en directo respuestas a objeciones comunes**, a preguntas técnicas y te ayuda a desarrollar argumentos de venta más sólidos.
- **Graba las reuniones, las transcribe y las analiza** con el fin de identificar la información más relevante

5/ CIERRE


conversica

QUID

Una vez se presenta la oportunidad de cierre:

- **Genera respuestas personalizadas** a consultas de clientes
- **Identifica nivel de interés** en un producto o servicio
- **Programa citas** con los clientes de forma automática
- Permite comprender en profundidad las conversaciones con los clientes, y la financiación **ayudando a tomar decisiones estratégicas**



Crystal 


zendesk

 ChatGPT

 Simplified

6/ SEGUIMIENTO

Tras el cierre, ayuda a mantener un seguimiento eficiente ya que:

- **Proporciona información** sobre sus **intereses** y **actividades.**
- **Utiliza chatbots** para mantenerte en contacto con los clientes y responder a sus preguntas.
- **Crea contenido personalizado** para nutrir las relaciones con los clientes, como **publicaciones en redes sociales.**
- **Envía automáticamente correos electrónicos** de seguimiento y programa citas.



Antes de empezar con la implantación... ¿Cuáles serían los puntos clave?

🌀 **Aterrizar en el contexto y definir objetivos claros.** ¿Qué quieres lograr con la IA en tu proceso de ventas? Quieres ... ¿Mejorar la interacción con cliente? ¿Mejorar la calificación de los leads? ¿Acceder a la máxima información relevante de cada perfil?

🌀 **Saber seleccionar las aplicaciones de IA adecuadas.** Hay una amplia gama de aplicaciones de IA disponibles, de precios muy heterogéneos con funcionalidades similares, por lo que es importante seleccionar las que sean adecuadas para el negocio y sus necesidades específicas.

🌀 **No volverse loco, todo de forma gradual.** No hay que intentar implementar la IA en todo el proceso de ventas a la vez. Es interesante empezar con un proyecto piloto pequeño y luego expandir el uso a medida que el equipo gane experiencia y confianza.

🌀 **Capacitar al equipo.** Los integrantes del equipo necesitan comprender cómo funciona la IA y cómo pueden utilizarla para ganar eficiencia y calidad en su día a día. Brindar capacitación ayudaría a obtener en menos tiempo el retorno de la inversión de cada una de las aplicaciones, y permitiría aprovechar al máximo las funcionalidades de cada una de ellas.

🌀 **Mostrar flexibilidad.** La IA es una tecnología en constante evolución, todos los días se lanzan nuevas aplicaciones y actualizaciones por lo que hay que mostrarse flexible y estar dispuesto a adaptarse a medida que la tecnología avanza.