

4 formas en que un sistema de la relación con el cliente (CRM) basado en IA revoluciona la experiencia del cliente



Los compradores de hoy en día esperan una experiencia de ventas constantemente personalizada cuando consideran a los proveedores, y las pequeñas y medianas empresas deben invertir en herramientas que les ayuden a destacar. Una forma de construir una relación más sólida con sus clientes y transformar la forma de relacionarse con ellos es aprovechar una solución CRM con IA. Estas son las cuatro mejoras principales al implementar un CRM con amplias capacidades de IA.

1. Seleccionar y atraer a los mejores clientes potenciales

Acceda a resúmenes y notificaciones en tiempo real directamente en el CRM con resúmenes de cada oportunidad para que los vendedores sepan dónde invertir su tiempo.

Aproveche las respuestas de correo electrónico, los resúmenes de reuniones y las invitaciones a llamadas redactados por IA para que los vendedores recuperen tiempo y puedan centrarse en cerrar más acuerdos.

2. Dotar a los vendedores de herramientas que les permitan vender con eficacia

Acceda a resúmenes y notificaciones en tiempo real directamente en el CRM con resúmenes de cada oportunidad para que los vendedores sepan dónde invertir su tiempo.

Aproveche las respuestas de correo electrónico, los resúmenes de reuniones y las invitaciones a llamadas redactados por IA para que los vendedores recuperen tiempo y puedan centrarse en cerrar más acuerdos.

3. Mantener el compromiso con contenidos personalizados

Las funciones de IA analizan las grabaciones y transcripciones de las llamadas para identificar las prioridades de los clientes potenciales y las menciones de la competencia para redactar o sugerir contenidos relevantes y atractivos.

Los perfiles de los clientes se actualizan automáticamente a medida que se recopilan datos para perfeccionar la estrategia de ventas de forma continua.

4. Proporcionar una transición postventa de alta calidad

Transfiera datos sin problemas cuando se cierran acuerdos con aplicaciones de comunicación y colaboración conectadas entre departamentos.

Preservar la confianza del cliente con todos los datos almacenados de forma compatible en un sistema conectado que se actualiza automáticamente con las preferencias de privacidad del cliente.



Revolucione su negocio

ATX Business Solutions puede ayudar a su negocio a transformar cómo construye relaciones con los clientes hoy con Microsoft Dynamics 365 Sales Copilot. Como socio de Microsoft, ATX Business Solutions puede ayudarle a identificar rápidamente dónde puede mejorar el recorrido del cliente, implementar las características de Dynamics 365 Sales para fortalecer su posición con sus clientes y formar a su equipo para garantizar que saca el máximo partido de las capacidades de IA más rápidamente. Para empezar, visite www.atx.mx