InterConnecta Zoho CRM

AI SALES FOR ZOHO

Diseña un proceso comercial con IA conectado a Zoho CRM

De una base de prospectos a un proceso comercial activo

Cómo conectar **enriquecimiento**, llamadas con **DialRun AI**, seguimiento y **Zoho CRM** en una operación comercial medible.

GUÍA PARA EQUIPOS COMERCIALES B2B

Arquitectura · Configuración · Métricas · Implementación



Escenario B2B

Qué sucede con un prospecto dentro de la suite

Ejemplo de un flujo configurable. Las acciones cambian según el resultado de cada interacción.

01

Zoho CRM identifica el prospecto

Una vista, lista o workflow define **qué registro entra** en el proceso.

02

El agente enriquece el contexto

Completa información útil de la empresa y el contacto **antes de llamar**.

03

DialRun AI realiza la llamada

Utiliza el guion, idioma, reglas y **criterios aprobados**.

04

El resultado decide el seguimiento

Email, WhatsApp, tarea humana, nueva llamada o **cierre de la secuencia**.

05

Zoho CRM conserva la trazabilidad

Recibe los datos, el resumen, la grabación y **el próximo paso** definidos.

Orquestación

La llamada no termina el proceso: decide qué ocurre después

AI Sales for Zoho puede activar rutas diferentes según la respuesta obtenida.

Interés confirmado

Crear seguimiento, enviar información y **coordinar una reunión**.

Solicita información

Generar un **email personalizado** o continuar por WhatsApp.

No disponible

Programar un nuevo intento dentro de la **ventana permitida**.

Envía documentos

Extraer los datos relevantes y **actualizar el registro** correspondiente.

Requiere atención humana

Asignar una tarea o **transferir el contexto** al vendedor.

Sin interés

Registrar el motivo y **cerrar o pausar** la secuencia.

EL FLUJO NO ES FIJO

Las reglas, canales y derivaciones se configuran según **tu proceso comercial**.

Zoho CRM

Qué consulta la suite y qué devuelve al CRM

La integración se define por **módulos, campos, permisos y workflows**. No toda implementación necesita los mismos datos.

ETAPA	INFORMACIÓN UTILIZADA O GENERADA	ACCIÓN EN ZOHO CRM
Enriquecimiento	Empresa, industria, contacto y contexto	Completar campos definidos
Llamada	Guion, idioma, teléfono y criterios	Registrar resultado y actividad
Conversación	Notas, resumen, grabación y señales	Actualizar el registro
Seguimiento	Canal, mensaje, fecha y condición	Crear acción o workflow
Documentos	Datos extraídos y validaciones	Actualizar campos o adjuntos
Derivación	Prioridad, propietario y próximo paso	Asignar tarea o reunión

CONTROL Y TRAZABILIDAD

Tu equipo define **qué información puede consultar** cada agente y qué datos deben regresar a Zoho CRM.

Diseño de solución

Qué se configura en cada implementación

Audiencia

Módulos, vistas, segmentos y **criterios de entrada**.

DialRun AI

Guiones, idiomas, voz, horarios, **reintentos y derivaciones**.

Seguimiento

Email, WhatsApp, secuencias, plantillas y **condiciones**.

Datos

Campos consultados, datos generados y **reglas de actualización**.

Control humano

Aprobaciones, excepciones, asignaciones y **puntos de escalamiento**.

Medición

Métricas, dashboards, objetivos y **criterios para ampliar**.

Comienza con un agente e incorpora nuevas capacidades cuando **el valor esté comprobado.**

Evaluación

Cómo medir el impacto comercial y operativo

El volumen de llamadas es solo una métrica. La evaluación debe conectar **actividad, continuidad y resultado comercial**.



Cobertura

- **Prospectos** enriquecidos
- **Llamadas** realizadas
- **Contactos** efectivos



Velocidad

- **Tiempo** al primer contacto
- **Tiempo** al seguimiento
- **Secuencias** completadas



Conversión

- **Conversaciones** relevantes
- **Reuniones** generadas
- **Oportunidades** creadas



Operación

- **Registros** actualizados
- **Tareas administrativas** reducidas
- **Interacciones** con próximo paso

Siguiente paso

Diseña el proceso comercial con IA para tu operación

Una sesión inicial permite identificar **el cuello de botella**, los datos disponibles, el flujo apropiado y la métrica que definirá el éxito.

01 **Identificar** el proceso que debemos mejorar

02 **Revisar** cómo funciona actualmente en Zoho CRM

03 **Definir** los agentes, canales y reglas

04 **Acordar** el alcance inicial y las métricas de éxito

DISEÑA TU SUITE

interconnecta.com

Zoho Premium Partner · +1.500 proyectos · +50 países