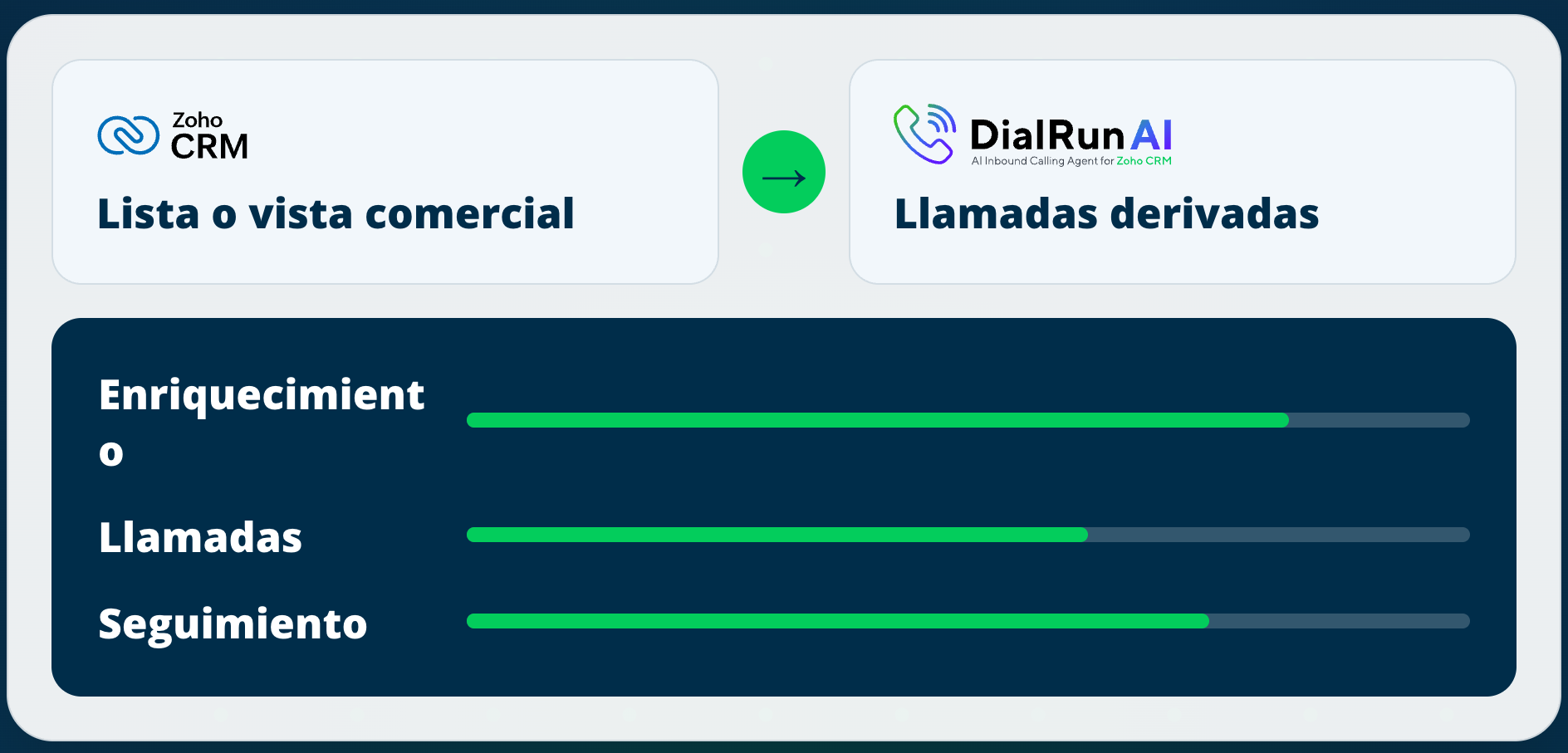
InterConnecta

AI TOOLS -

Sales OpsBot

Prepara mejor cada oportunidad antes de que tu equipo haga el contacto. Sales OpsBot enriquece informacion comercial, prepara seguimientos y organiza el trabajo previo y posterior a las llamadas, utilizando **Zoho CRM** como fuente principal de informacion.



CONTEXTO COMERCIAL

El trabajo comercial empieza mucho antes de una llamada

Antes de contactar a un prospecto, el equipo necesita **entender quien es**, conocer la empresa, revisar la informacion disponible y decidir como abordar la conversacion.

Despues del contacto aparece otra carga de trabajo: **registrar lo ocurrido** y preparar el seguimiento.

Cuando esto se hace manualmente para cada contacto, los vendedores dedican una parte importante de su tiempo a **investigar, preparar y administrar informacion** en lugar de avanzar conversaciones comerciales.

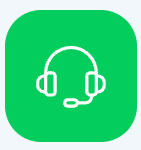
Sales OpsBot esta disenado para automatizar parte de ese trabajo alrededor del proceso de ventas.



Investigar

Contexto sobre empresas y contactos.

↓



Contactar

Conversaciones comerciales mejor preparadas.

↓



Registrar y seguir

Continuidad despues de cada llamada.

PASO A PASO

De una lista de Zoho a un proceso comercial preparado

01

Selecciona la campana o vista

Sales OpsBot trabaja a partir de una **campana o vista existente en Zoho**. El CRM continua siendo la fuente principal de informacion.

02

Enriquece la informacion

Investiga informacion adicional sobre **empresas y contactos** incluidos en la lista para aportar mas contexto.

03

Prepara el seguimiento

Despues de una llamada favorable, puede generar un **borrador de correo** para continuar la conversacion.

04

Deriva llamadas a DialRun

Cuando el proceso requiere contacto telefonico, las llamadas se transfieren a **DialRun**. Sales OpsBot no realiza las llamadas.

05

Reune el proceso

Genera un **informe** para visualizar enriquecimiento, llamadas y borradores de seguimiento.

AUTOMATIZACION OPERATIVA

Menos preparacion manual alrededor de cada contacto

Investigar prospectos

Anade **contexto sobre empresas y contactos** antes de iniciar el contacto.

Preparar seguimientos

Genera **borradores** despues de conversaciones que requieren continuidad.

Coordinar el contacto telefonico

Conecta el proceso con **DialRun** cuando es necesario realizar llamadas.

Mantener una vision del proceso

Reune la informacion de las distintas etapas para facilitar su **revision**.

SALES OPSBOT + DIALRUN

Dos soluciones dentro de un mismo proceso comercial

InterConnecta

Sales OpsBot prepara y coordina

Enriquece informacion, genera **borradores de seguimiento** y organiza el flujo alrededor del proceso comercial.

Funciona como la **capa de operaciones comerciales** alrededor de DialRun.

+

DialRun AI
AI Inbound Calling Agent for Zoho CRM

DialRun ejecuta las llamadas

Trabaja la lista y gestiona el **contacto telefonico** con los prospectos.

Mientras tanto, **Zoho CRM** permanece como fuente principal de informacion.

EQUIPOS IDEALES

Para equipos comerciales que necesitan conectar informacion, llamadas y seguimiento

Trabajan campanas o listas desde Zoho.

Necesitan investigar empresas y contactos antes de abordarlos.

Dedican tiempo a preparar seguimientos despues de las llamadas.

Utilizan o planean utilizar DialRun para el contacto telefonico.

Quieren conectar enriquecimiento, llamadas y seguimiento en un mismo proceso.

Un proceso comercial mas preparado antes y despues de cada llamada

InterConnecta esta desarrollando **Sales OpsBot** para conectar tareas que hoy suelen realizarse por separado: enriquecer la informacion, preparar el seguimiento y derivar las llamadas a **DialRun**, manteniendo a **Zoho** como fuente principal de datos.

> **Cuanto tiempo dedica tu equipo a preparar cada contacto antes de empezar a vender?**

Habla con un especialista