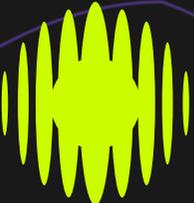


**¿Tu equipo
sigue adivinando
quién está listo
para comprar?**

Hay una forma más
precisa (y rápida).





El problema actual

-  Muchos leads, poca conversión.
-  Bases de datos antiguas y desactualizadas.
-  Tiempos de respuesta largos.
-  Equipos comerciales saturados.

¿La consecuencia? Detrás de cada número hay una persona. Y tú sigues sin saber quién es.





Imagina esto por un segundo...

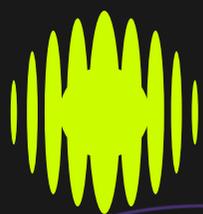
- Un agente de IA reactivando leads olvidados y generando nuevas oportunidades.
- Otro, filtrando tu base de datos, precalificando y agendando reuniones comerciales con tus agentes humanos.
- Y otro, analizando conversaciones para detectar patrones de compra y oportunidades de mejora en tu equipo.

Boom 

Hola IA.

Te estábamos esperando.



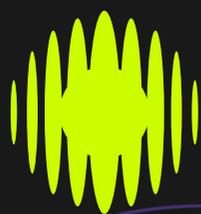


¿Qué puede hacer la IA por tu proceso de calificación de leads?

-  Detectar intención real
-  Hacer preguntas clave
-  Actualizar base de datos en segundos
-  Validar perfil en tiempo real
-  Derivar solo lo calificado
-  Agendar directamente con ventas

Todo esto... sin intervención humana.





Más allá de la calificación...

Actualiza tu base de datos:

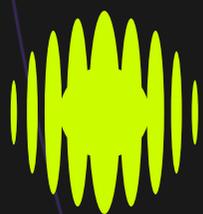
La IA puede hacer barridos automáticos para validar correos, teléfonos e interés.

Reactiva contactos olvidados:

Recupera leads fríos con mensajes inteligentes y detecta nuevas oportunidades.

Tus campañas pasadas aún pueden dar resultados.





¿Qué necesitas para empezar?

- ✓ Perder el miedo
- ✓ Hacer pilotos controlados
- ✓ Criterios claros de calificación
- ✓ Un flujo conversacional bien diseñado
- ✓ Un partner tecnológico que sepa cómo hacerlo



**La IA
conversacional
no solo califica.
Convierte interés
en oportunidad.**



VZY

habla diferente