

Chatbot de vendedores

Tu equipo comercial puede consultar y actualizar el CRM desde una conversación.

El **Chatbot de vendedores** permite acceder a información de **Zoho CRM en tiempo real**, consultar registros y realizar actualizaciones desde el teléfono, sin necesidad de instalar otra aplicación.



Conversación con CRM

Necesito ver la oportunidad de Acme antes de entrar a la reunión.

La oportunidad está en etapa **Propuesta**, con último contacto registrado ayer.

Actualiza la próxima acción para mañana.



CONTEXTO

Cuando consultar el CRM interrumpe la conversación con el cliente

Los vendedores que trabajan fuera de la oficina necesitan acceder constantemente a información sobre **clientes, contactos y oportunidades**.

En medio de una visita o conversación comercial, entrar al CRM, localizar el registro y revisar los datos necesarios puede hacer más lento el trabajo. Lo mismo ocurre cuando necesitan **actualizar información después de una interacción**.

El Chatbot de vendedores convierte esas tareas en una conversación directa con Zoho CRM.

CRM sin cambiar de pantalla

Consulta registros disponibles para cada usuario.

Busca el contacto de la cuenta activa.

Responde con datos del CRM en tiempo real.

Registra el seguimiento de la reunión.

CÓMO FUNCIONA

Del **CRM** a una conversación

El vendedor escribe en el chat lo que necesita saber, el chatbot consulta **Zoho CRM** y responde con la información disponible para ese usuario.

Cuando el proceso lo requiere, también puede solicitar cambios en los registros desde la misma conversación.

01

Pregunta

El vendedor escribe en el chat lo que necesita saber sobre un cliente, contacto u otro registro disponible.

02

Consulta Zoho CRM

El chatbot accede a la información en tiempo real y responde utilizando los datos disponibles para ese usuario.

03

Actualiza

El vendedor puede solicitar cambios en los registros desde la misma conversación.

04

Continúa con el siguiente paso

Con la información disponible, decide cómo avanzar sin navegar entre diferentes pantallas del CRM.



Pensado para vendedores que trabajan **en movimiento**

El acceso puede compartirse mediante un **enlace de chat** o integrarse dentro de una aplicación móvil o sitio web.

Esto permite utilizarlo desde el teléfono durante actividades comerciales cotidianas.



Visitas comerciales

Consulta información clave durante visitas y conversaciones.



Reuniones con clientes

Acceso rápido antes o durante una reunión comercial.



Seguimientos fuera de la oficina

Registra acciones posteriores sin volver al escritorio.



Actualización de información

Mantiene los registros al día después de cada interacción.

| ACCESOS

Cada vendedor accede únicamente a lo que tiene **autorizado**

El chatbot utiliza **control de acceso basado en roles** (RBAC).

Esto significa que el usuario solo puede consultar o gestionar la información que ya tiene disponible en Zoho, manteniendo las reglas de acceso definidas para el equipo comercial.

Conversación vinculada con el CRM

La conexión mediante **MCP** permite mantener la conversación vinculada con la información del CRM en tiempo real.

El acceso respeta los permisos definidos en Zoho para que cada vendedor trabaje con la información que le corresponde.



InterConnecta



Qué cambia para el **vendedor**

El CRM se vuelve más accesible para equipos que pasan gran parte de su jornada fuera del escritorio.

Menos navegación dentro del CRM

Puede solicitar directamente la **información que necesita**.

Actualizaciones desde el mismo chat

La conversación también puede utilizarse para mantener los **registros al día**.

Acceso desde el teléfono

El CRM se vuelve más accesible para equipos que trabajan lejos del escritorio.

Información según cada usuario

El acceso mantiene los **permisos definidos en Zoho**.

Para qué equipos está **pensado**

- Representantes comerciales en campo.
- Equipos que necesitan consultar Zoho CRM durante visitas o reuniones.
- Vendedores que trabajan frecuentemente desde el teléfono.
- Procesos donde mantener actualizado el CRM después de cada interacción es importante.



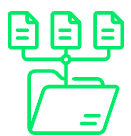
Representantes en campo

Acceden a información comercial desde el teléfono durante visitas o recorridos.



Consultas durante reuniones

El equipo puede revisar datos del CRM mientras ocurre la conversación con el cliente.



CRM desde el teléfono

Una experiencia pensada para vendedores que trabajan frecuentemente lejos del escritorio.



Registros actualizados

Procesos donde mantener el CRM al día después de cada interacción es importante.

El **CRM** disponible cuando ocurre la conversación comercial

InterConnecta conecta el **Chatbot de vendedores** con **Zoho CRM** para que el equipo pueda consultar y actualizar información mediante una experiencia conversacional, manteniendo los controles de acceso existentes.

¿Tus vendedores necesitan entrar al CRM cada vez que quieren consultar un dato durante una visita?

Habla con un especialista de InterConnecta ↗

