

AI TOOLS -

Sales Ops AI for Zoho

**Agentes de IA para prospectar, llamar,
hacer follow-up y gestionar
oportunidades en Zoho CRM**

Escala tu operación comercial con IA. Enriquece
y prioriza prospectos, realiza llamadas a escala con
DialRun AI y activa seguimientos personalizados.

 Sales Ops AI for Zoho: mas volumen de llamadas, automatización, menos tareas manuales
y actividad registrada en CRM

CONTEXTO OPERATIVO

Tu equipo no debería ejecutar manualmente cada paso antes y después de una llamada

Cuando el proceso comercial depende de tareas manuales, contactar mas prospectos tambien significa mas trabajo: preparar datos, priorizar, llamar, registrar resultados, actualizar el CRM y organizar el seguimiento.

Sales Ops AI coordina el proceso. DialRun AI ejecuta las llamadas. Zoho CRM conserva el contexto.



Mas preparacion manual

Los equipos revisan, enriquecen y priorizan contactos antes de poder llamar.



Menor capacidad de contacto

El volumen de llamadas queda limitado por el tiempo disponible del equipo.



Mas tareas despues de llamar

Cada resultado debe registrarse, interpretarse y convertirse en un proximo paso.

De 13 procesos manuales a 6

En el flujo analizado, Sales Ops AI automatiza **7 de los 13 procesos** que antes requerían intervención manual.

Sin Sales Ops AI - 13 manuales

1. Cargar contactos
2. Revisar campaña
3. Enriquecer contactos
4. Priorizar contactos
5. Seleccionar y asignar
6. Preparar campaña de llamadas
7. Configurar agente
8. Lanzar llamadas
9. Registrar resultados
10. Preparar seguimiento
11. Gestionar seguimiento comercial
12. Actualizar CRM
13. Analizar y optimizar



Del dato al contacto: un flujo comercial **coordinado por IA**

Sales Ops AI prepara y coordina el proceso para que los agentes de IA para llamadas salientes contacten a los perfiles correctos y cada resultado pueda convertirse en una accion comercial.

01

Enriquecimiento

Completa informacion util de la empresa y el contacto antes de la llamada.

02

Priorizacion y asignacion

Evalua y prioriza que prospectos deben avanzar al proceso de llamadas.

03

Agentes de IA para llamadas salientes

DialRun AI contacta prospectos a escala, conversa y ejecuta el objetivo definido.

04

Resultados y CRM

Resultados, notas, resumen y actividad quedan registrados y asociados al prospecto.

05

Seguimiento

El resultado puede activar email, WhatsApp, nueva llamada, reunion o intervencion humana.

Agentes de IA para llamadas salientes: **mas llamadas sin sumar trabajo operativo**

DialRun AI ejecuta la parte mas intensiva del proceso de contacto: realiza las llamadas, mantiene la conversacion y registra cada interaccion para que el equipo comercial continue donde aporta mas valor. **La IA ejecuta el trabajo repetitivo de contacto; ventas recibe conversaciones y resultados listos para continuar.**

01

Llama a escala

Ejecuta llamadas salientes sobre los contactos seleccionados.

02

Conversa

Mantiene conversaciones segun el guion, idioma, reglas y criterios definidos.

03

Califica

Recopila informacion e identifica senales de interes o proximos pasos.

04

Registra resultados

Guarda resultados, notas, resúmenes y actividad vinculada al CRM.

05

Deriva el proximo paso

El resultado alimenta el seguimiento comercial o una intervencion humana.

200+ Llamadas ejecutadas en una manana

En el primer piloto interno de InterConnecta con DialRun AI, el agente ejecuto mas de 200 llamadas durante una sola manana. El volumen manual habitual del equipo era de aproximadamente 80 llamadas por dia.

200+ Llamadas en una manana

Volumen ejecutado por el agente en el piloto interno.

~80 Llamadas por dia manualmente

Volumen manual habitual aproximado del equipo.

Registro automatico

Cada llamada quedo registrada en Zoho CRM.

Contexto disponible

Las conversaciones generaron notas y grabaciones automaticamente.

La comparacion refleja el piloto interno y no implica el mismo rendimiento para todas las implementaciones.

Una operacion conectada con **Zoho CRM**

El valor no esta solamente en automatizar llamadas. Esta en conectar datos, decisiones, conversaciones y proximos pasos dentro de la operacion comercial.

Antes de llamar

Consulta los datos definidos, enriquece informacion y aplica criterios de priorizacion y seleccion.

Durante la llamada

DialRun AI utiliza el agente, telefono, guion, idioma y reglas configuradas.

Despues de la llamada

El resultado, notas, resumen, grabacion y proximo paso pueden volver al CRM.

Seguimiento

Segun el resultado, el proceso puede continuar por email, WhatsApp, nueva llamada, reunion o tarea humana.

Tu equipo define que informacion utiliza la automatizacion, que acciones puede ejecutar y cuando debe intervenir una persona.

Activa un proceso comercial con agentes de IA conectado a **Zoho**

Empieza por un flujo concreto: identifica donde se concentra el trabajo manual, define que perfiles deben ser contactados y conecta agentes de IA para llamadas salientes con el proceso comercial.

01 - Identificar · 02 - Revisar · 03 - Definir · 04 - Medir

Solicita una demo