

# IA Agents: La nueva fuerza de ventas autónoma

Exploramos cómo los agentes de IA transforman la automatización en ventas.

Grupo 16:

Boismene, Tomás

Cabrera Isquierdo, Lucía

Cortez, Andrea Marina

Defosse, Lucile

Rodríguez Zulueta, Agustín





# ¿Qué son los IA Agents?

## Definición simple

Sistemas autónomos de IA que ejecutan tareas complejas

## Capacidades

Aprenden, deciden y comunican proactivamente

## Interacción

Colaboran con sistemas y personas sin necesidad de input constante

# Diferencias con asistentes tradicionales

## Asistentes tradicionales

- Respuesta a comandos específicos
- Dependencia del input humano
- Tareas limitadas

## IA Agents

- Proactividad y autonomía
- Aprendizaje continuo
- Capacidad para tareas complejas

# Aplicaciones en ventas



## Calificación de leads

Identifican y priorizan prospectos con alta probabilidad



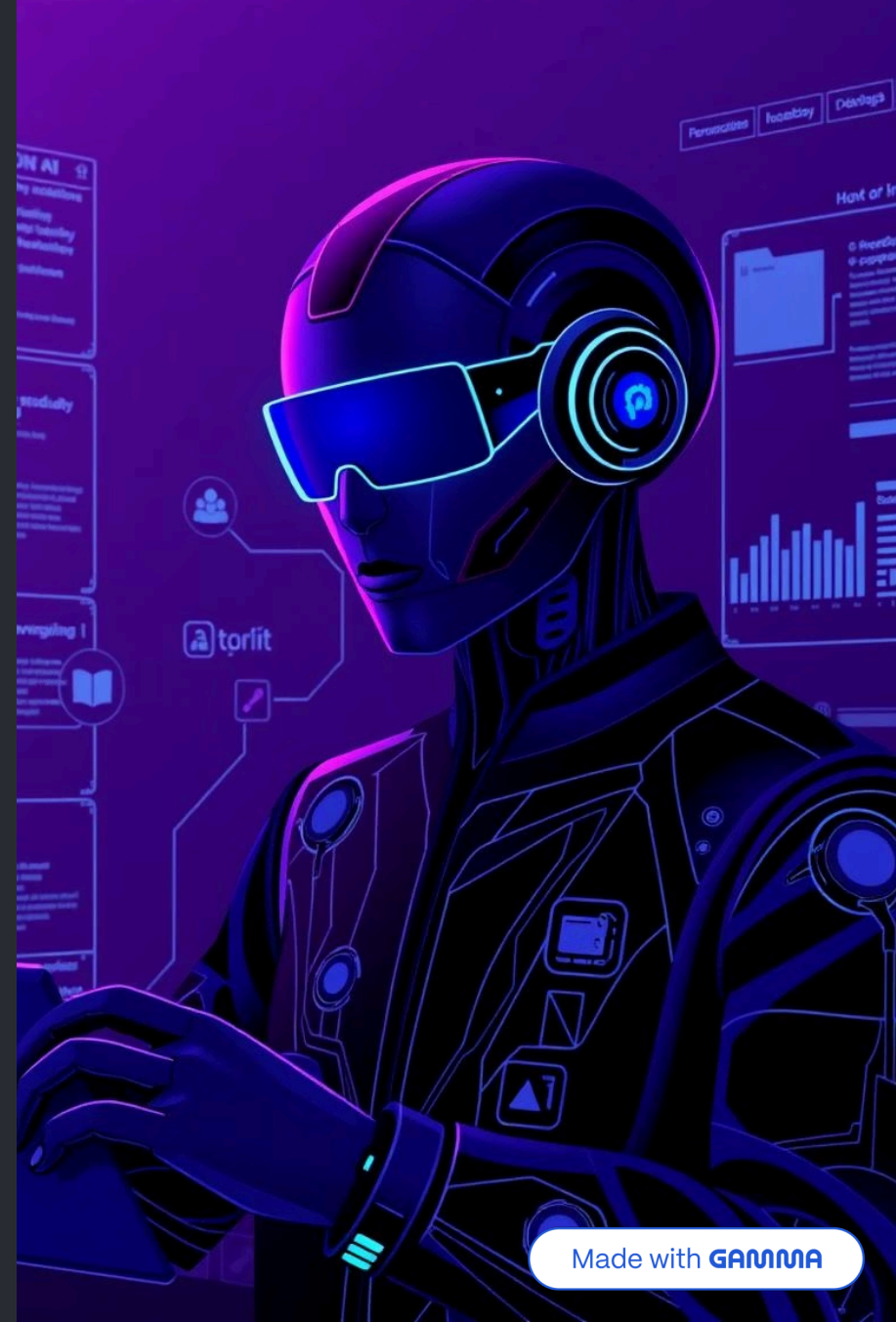
## Gestión de clientes

Comunican y hacen seguimiento personalizado automáticamente



## Cierre de ventas

Ejecutan tareas para facilitar y concluir negociaciones



# Ventajas competitivas para empresas

## Aumento de eficiencia

Reducción en tiempo y costos operativos

## Mejora en experiencia del cliente

Interacciones rápidas y personalizadas

## Escalabilidad

Capacidad para manejar grandes volúmenes sin recursos adicionales



# Ejemplos reales de uso



## Sector tecnológico

Automatización del pipeline de ventas y soporte 24/7



## Retail

Personalización de ofertas y seguimiento en tiempo real



## Telecomunicaciones

Gestión autónoma de clientes y renovaciones contractuales



# Retos y consideraciones

## Integración tecnológica

Compatibilidad con sistemas existentes y bases de datos

## Aspectos éticos

Privacidad, transparencia y control humano

## Capacitación

Formación para equipos y gestión del cambio

**iMuchas gracias!**