

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

Defossez, 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

¡Muchas gracias!