

Potencia tu equipo de venta con IA

Un asistente artificial obsesionado con que vendas más

diiio.com



Let
them
sell

*La inteligencia es evitar hacer el trabajo
y aún así lograr que el trabajo se haga.*

Marvin Minsky
un genio.

Máxima afinidad

Tu asistente artificial de ventas haría brillar a tu compañía si esta tiene:

- 01 Venta consultiva remota**
videoconferencia o llamadas telefónicas.
- 02 Procesos de venta cada vez más complejos**
que necesitan estructura, asegurar el cumplimiento de la metodología y gestión comercial por excepción.
- 03 Potenciar las ventas**
buscan que sus vendedores vendan más y mejor.



Problemas y soluciones

La consistencia en los discurso de ventas es crucial para construir empresas capaces de escalar.

Los equipos de ventas **carecen de coherencia** en sus discursos y procesos.

Los Sales Managers no tienen visibilidad de **los discursos ni de las acciones** de los vendedores.

Fricciones a la hora de realizar **tareas manuales** como actualizar los CRM, generar resúmenes de las reuniones o realizar el seguimiento de sus acciones pendientes.

Las compañías carecen de visibilidad sobre las **preocupaciones de los clientes** potenciales.



Visión global y precisa

Ofrecer a los Sales Managers visibilidad sobre las inquietudes de los clientes y cómo los representantes de ventas realizan sus tareas.



Discursos consistentes

Creación de un enfoque uniforme para reuniones de ventas (Playbook) y apoyo a los Sales Representatives en su implementación.



Optimización del tiempo

Automatizar tareas de los Sales Representatives y proporcionar herramientas para simplificar su trabajo.

Conoce a tu nuevo

Asistente artificial experto en ventas



Captura

Toma notas de los detalles más importantes de la conversación, registrando audio y video.

Analiza

Siguiendo los lineamientos de venta específicos de cada compañía y diversas metodologías de venta.

Interpreta

Proporcionando contenido útil para acciones efectivas, impulsando tus ventas escalablemente.

Fortalece

Con sugerencias de aprendizaje para el crecimiento de los equipos de venta.

Informe Previo

a la reunión

1 hora antes de tu reunión diio te entrega un brief con contexto de tu reunión para que llegues preparado



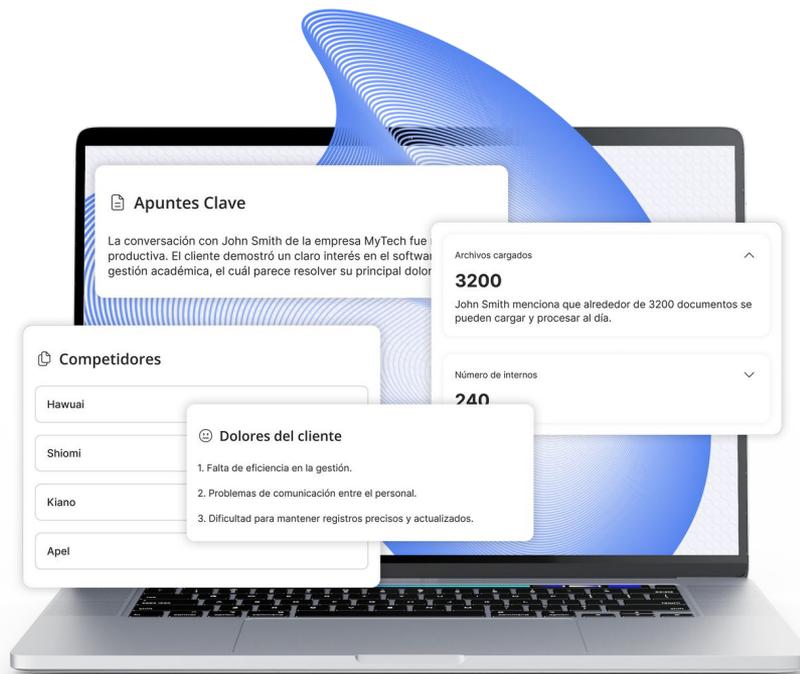
Contexto para tu reunión

Hola Natalie,

Ya queda poco para la reunión **Reunión diio** <> que tenemos a las 11:00. A continuación encontrarás información relevante para que aproveches al máximo la conversación

Apuntes claves

Lo más importante de una conversación de venta, según tus intereses y en pocas palabras.

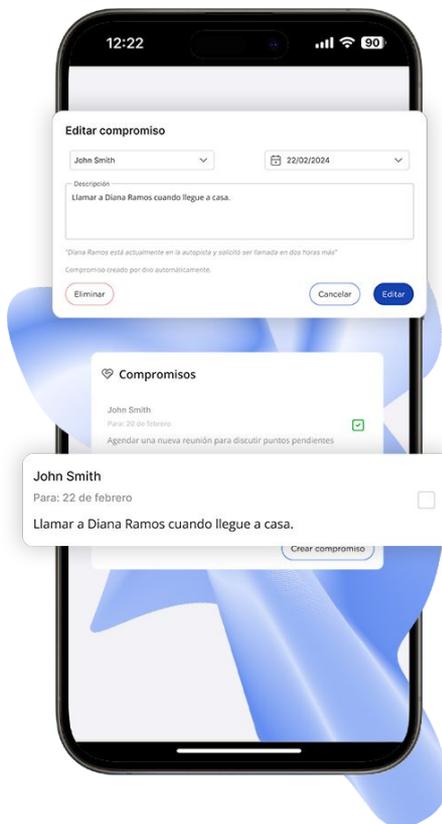


- 01** Detalles fundamentales interpretados con precisión.
- 02** Personalizable para cada compañía, según sus lineamientos de venta.
- 03** Enfocado en obtener información 100% relevante a la venta.

Compromisos

Todo acuerdo mencionado durante la conversación, en una lista inolvidable.

- Editables, cuando necesites actualizarlos.
- Accionables, solo márcalo una vez completado.
- ¿Necesitas más? Agrega cuantos quieras.
- Recordatorios diarios de tus tareas pendientes.



● Nombre

Registra el nombre de quien se comprometió y con quien.

● Compromiso

Especifica cuál es el compromiso acordado de manera simple y clara.

● Fecha

Si no se mencionó la fecha límite, sugiere una fecha adecuada para que se cumpla.

Actualización de CRM

Captura toda la información clave para un efectivo seguimiento del cliente. Tu asistente artificial estructura la data para completar tu CRM automáticamente.

- Properties
- Notas
- Tareas



pipedrive

HubSpot

Te sugiero cargar esta información a tu CRM

Compromisos

Fecha límite: lun, 22
Enviar correo con información sobre la documentación necesaria para evaluación financiera.

Situación financiera del cliente

- Mauricio posee una empresa en el rubro de Informática e Ingresos un sueldo de 2500 usd líquido mensualmente como persona natural.
- Mauricio cuenta con un pre-crédito aprobado por el banco, y busca hacer la mejor inversión posible con estos fondos antes de una fecha límite.

Intereses y preocupaciones del cliente

- Mauricio tiene la intención de invertir y disponibilidad de un crédito bancario que desea utilizar óptimamente.
- Muestra interés en la inversión inmobiliaria y también en posibles inversiones en negocios.
- Se preocupa por la efectividad de la inversión, y no quiere "perder el tiempo" si no califica financieramente.
- Está interesado en la devolución de impuestos y la rentabilidad de los proyectos de inversión a futuro.

3500 documentos al mes

México

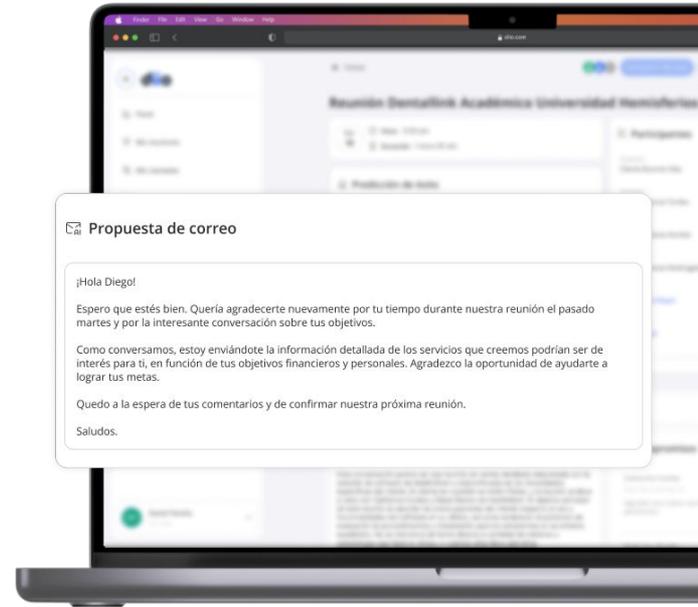
28 vendedores

más de 400 clientes

Correo de seguimiento

Realiza un seguimiento efectivo y aumenta tus cierres gracias a correos personalizados, generados con todos los datos relevantes mencionados durante la conversación.

- Eficiencia potenciada
- Precisión de la información
- 100% personalizado



Propuesta de correo

¡Hola Diego!

Espero que estés bien. Quería agradecerte nuevamente por tu tiempo durante nuestra reunión el pasado martes y por la interesante conversación sobre tus objetivos.

Como conversamos, estoy enviándote la información detallada de los servicios que creemos podrían ser de interés para ti, en función de tus objetivos financieros y personales. Agradezco la oportunidad de ayudarte a lograr tus metas.

Quedo a la espera de tus comentarios y de confirmar nuestra próxima reunión.

Saludos.

Predicción de éxito

¿Cómo priorizar rápidamente un deal de otro? Las oportunidades y los desafíos para cerrar la venta, representado para tu comodidad en formato de puntaje.



Clasifica

+ claridad

Analiza

+ conocimiento

Optimiza

+ rapidez

Organiza

+ tiempo

Desempeño

Visibilidad absoluta del nivel de atención que está entregando cada vendedor según tus propios estándares y metodologías de venta.

Ana, tu desempeño en la reunión fue muy bueno



Fortalezas: explicaste el formato de la reunión en tres etapas claras, lo que ayudó a manejar el tiempo eficientemente y mantener al cliente...

Sugerencias: Al final de la conversación, te has asegurado de dejar una puerta abierta para continuar con el proceso de venta, lo cual es excelente. Sin embargo, podrías ser aún más efectiva si estableces un próximo paso más concreto...



Atención

Cuál fue la experiencia que le entregó al cliente.



Coherencia

Cuán consistente fue su discurso de venta.



Aprendizaje

Cuales fueron sus fortalezas y qué puntos podría mejorar

Panel de Control

Desempeño del equipo



Predicción de éxito del equipo

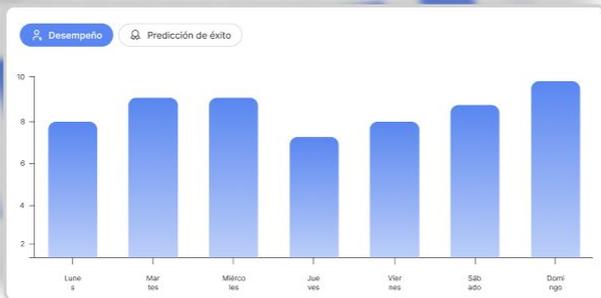


Reuniones totales del equipo

241

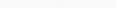
● Rendimiento

Revisa el desempeño de tu equipo gracias a data interpretada y clara.



● Visión global

Evalúa los resultados de tu equipo a lo largo del tiempo.

Vendedor	Desempeño	Reuniones	Predicción promedio	Asistencias
Ignacio Garza		158		100% (158)
Federico Proaño		124		98% (120)
Julia Arizaga		110		100% (110)
Benita Gonzales		97		94% (88)
Macarena Ortiz		86		86% (74)
Iván Escandon		80		99% (78)
Jefferson Gutierrez		74		92% (62)
Lyonel Sinifienza		64		87% (60)

● Transparencia

Profundiza en los resultados de cada miembro de tu equipo.

Integraciones

Agendamiento
de conversaciones



Calendar



Reuniones
o llamadas telefónicas



Google Meet



HubSpot



Registro
automático de CRM

HubSpot

pipedrive™



Notificaciones
instantáneas



Algunos de nuestros clientes

BETTERFLY 

buk

healthat@m

nubox 

 Capitalizarme.com

 **Webdox**
Smart contract ecosystem

 mediastream

 **toku**

 **chattigo**

 DataScope

 custom leads

 **Regcheq**

 **Auditeris**
Consulting & Outsourcing

 **BIOSFERA AUSTRAL**

 **BURNOUT ZERO**

celcom

 **VASS**

 **Rêves**

HENRY

Clay | GESTIÓN FINANCIERA INTELIGENTE

CONGRAP 
Tecnologías + Capacitación + Consultoría

whereX

 **fintoc**

 **rindegastos**

 **ziyu**



 **solarity**
ENERGÍA INTELIGENTE

 rankmi



KURA
biotech

Convertible

 **QServus**
REAL TIME EXCELLENCE

diiio



BETTERFLY 

Clay

nubox 

healthat m

 **webdox**

 **Capitalizarme.com**

About us



Paolo Colonnello
CEO

Fundador y CEO de Blue Company durante 18 años. Desempeñó un papel fundamental en Bligoo, alcanzando 30 millones de usuarios en tres años. Cofundador de Capitalizarme.com, logrando más de US\$20M ARR en tres años.



Nicolás Kipreos
COO

Cofundador y COO de Beetrack, liderando a más de 100 empleados y con un ARR (ingreso anual recurrente) de 11 millones de dólares. Mentor de Endeavor y un destacado inversor ángel en startups latinoamericanas.

- Capital preseed de US\$1M provisto por el **Fondo FEN Ventures** y un grupo de emprendedores.
- Certificación **SOC 2**, asegurando la información de los clientes con los estándares más altos disponibles.
- Board of advisors compuesto por Cristóbal Valenzuela y Alejandro Matamala, fundadores de **Runway**, compañía líder en IA con una inversión de US\$240M proveniente de Google y otros inversionistas.

Fen
Ventures.



runway

Súmallo a tu equipo hoy

diio.com

