



## CASO DE USO



### GESTIÓN DE GRANDES BASES DE DATOS USANDO IA POR VOZ

La Gestión de Grandes Bases de Datos con Inteligencia Artificial por voz permite lanzar acciones y campañas para **volúmenes muy grandes** de registros, en **muy poco tiempo, generando oportunidades y datos** que utiliza su equipo para **generar más negocio e incrementar su eficiencia**. Todo pasa a los sistemas que su negocio requiera sin licencias adicionales de CRM, para que tenga toda la información en un único lugar.

AiVORA utiliza **IA humanizada** para interactuar por **teléfono** con las personas, de modo que no solo se sepa si están interesadas en el objeto de la campaña, también **entiende y registra** información como, por ejemplo, si sigue en posesión del vehículo en cuestión o si ya ha pasado el mantenimiento en otro centro. Esos datos se recogen para que sean explotados por el negocio a su conveniencia, junto con las oportunidades creadas.



Hoy vamos a compartir el caso de estudio con **Unione Movilidad**, grupo Mercedes-Benz y Smart, con 13 centros distribuidos en Toledo, Ciudad Real, Valencia y Alicante.



Hemos realizado dos campañas en parte de los concesionarios del grupo: la primera a una base de datos templada y la segunda a una base fría, para un total de **5170 personas**. Las llamadas se han **personalizado por centro y conversación, geocalizando** el prefijo desde el que se llamaba. Han respondido 4268.

5170

Personas contactadas

9296

Llamadas

82,6%

Han respondido



## CASO DE USO



### GESTIÓN DE GRANDES BASES DE DATOS USANDO IA POR VOZ

1

Para la primera campaña, en diciembre del 2021, Unione nos pidió que contactáramos con **3399 clientes** que demostraron interés en un vehículo concreto 6 meses antes pero, desafortunadamente, el vehículo no estaba disponible entonces. La campaña consistía en informarles de:

- La disponibilidad del vehículo
- La entrega inmediata del mismo
- La posibilidad de acogerse a un descuento considerable si compraban el coche ahora

La IA de AiVORA, además, recopiló datos sobre:

- El motivo de rechazar la compra
- Si le interesaría al cliente final una compra futura
- En el caso de haber adquirido otro vehículo, les pedimos que compartieran el modelo que compraron y dónde

Hicimos **6104 llamadas**  
Respondieron **2804 personas**  
**416** estaban **interesados**

De entre los interesados, hemos generado **251 oportunidades** (81 citas para ventas y 170 llamadas con un asesor para recibir una oferta)

Target

3399

Respondido

82,5%

Demostraron  
interés

12,2%

Personas

416

81 Citas

19,5%

170 Petición de  
llamadas asesor

40,9%



## CASO DE USO



### GESTIÓN DE GRANDES BASES DE DATOS USANDO IA POR VOZ

2

Para la segunda campaña, en marzo de 2022, el cliente nos pidió que, debido al éxito y a la rapidez en que se obtuvieron resultados en la primera campaña, se contactara únicamente con un máximo de 200 registros al día.

En este caso, realizamos una acción en la que contactamos **1771 registros** de un segmento creado con clientes con determinados vehículos y antigüedad para una campaña puerta fría en la que ofrecíamos el nuevo modelo GLC de Mercedes-Benz.

Hicimos **3132 llamadas**  
Respondieron **1464 personas**  
**148** estaban interesados

De entre los interesados, hemos generado **104 oportunidades** (citas para ventas, 49; llamadas con un asesor para recibir una oferta, 55)



La Inteligencia Artificial de AiVORA se ha convertido en poco tiempo en una **herramienta imprescindible** que nos ayuda a impulsar los resultados del negocio.



*María Guillem, Directora de Marketing del Grupo Unione Movilidad*

Target

1771

Respondido

82,7%

Demostraron interés

8,3%

Personas

148

55 Citas

37,2%

49 Petición de llamadas asesor

33,1%

# CONCLUSIÓN

## MÁS VOLUMEN

## MÁS INGRESOS

## MÁS RAPIDO

Como con Unione, AiVORA gestiona **gran volumen de llamadas** en muy **poco tiempo**, **contactando con el 100%** de los registros para crear **oportunidades** más rápido, **controlando los costes** y generando **información de valor** que facilita el conocimiento profundo y la conversión en oportunidades de venta de los registros contactados.

Somos capaces de personalizar el contenido y las circunstancias de las conversaciones, lo que impulsa la **percepción de cuidado del cliente**, además de los ratios de respuesta.

Esto nos hace perfectos para gestionar procesos completos de:

- Tasaciones y compras de vehículos de clientes propios
- Lanzamiento de campañas programadas de postventa y fidelización
- Eventos (llamadas + evento físico) convirtiendo más y con un coste de la acción un 50% inferior a los canales tradicionales
- Encuestas de satisfacción y seguimiento de clientes
- Limpieza de Bases de datos

AiVORA, es el primer sistema de **Inteligencia artificial por voz** para **automoción** que es capaz de **gestionar el 100% de las oportunidades** recibidas; en **tiempo real** y **optimizando** al máximo el tiempo de los equipos comerciales, creando **scoring** de interés, y generando **datos de valor** que pasan a los CRMs y sistemas de gestión **sin necesidad de invertir en licencias** adicionales, **impulsando los resultados de tu negocio**.

Si quieres saber cómo podemos ayudarte a crecer, contacta [www.aivora.es/contacto](http://www.aivora.es/contacto)

AiVORA Solutions, S.L. Hacienda de Pavones 189, Madrid  
[www.aivora.es](http://www.aivora.es)  
[marketing@aivora.es](mailto:marketing@aivora.es)

Documento sujeto a la declaración de responsabilidad y a la política de privacidad sita en [www.aivora.es](http://www.aivora.es)

