

ESCUCHAR EFICAZMENTE

En ACTIONS ayudamos a Suzuki a crear una estrategia omnicanal para conectar a cada cliente con la respuesta adecuada en el momento oportuno.



ÁMBITO
Nacional



DISCIPLINA
Captación y
cualificación



SOLUCIÓN
Customer
Experience



MÉTODO
Estrategia
omnicanal



EL RETO

Suzuki necesitaba una metodología capaz de gestionar las solicitudes de información de forma inmediata, adaptada a cada momento y desde el primer contacto.



EL OBJETIVO

Cualificar el mayor número de leads ágilmente, optimizando cada interacción para mejorar la experiencia del cliente y eficiencia comercial.

NUESTRA SOLUCIÓN

Diseñamos una estrategia de cualificación basada en cinco pilares:

- Identificación del horario de entrada
- Selección automática del canal
- Flujos de WhatsApp y llamada
- Priorización de la inmediatez
- Derivación de leads cualificados a la red comercial.



CÓMO LO HICIMOS



ESTRATEGIA

Diseño del flujo omnicanal



IDENTIFICACIÓN

Clasificación automática de solicitudes



AUTOMATIZACIÓN

Orquestación inteligente de los contactos



ANALÍTICA

Medición continua del rendimiento



REPORTING

Reporting y optimización comercial

RESULTADOS QUE GENERAN OPORTUNIDADES



+5.000

LEADS
GESTIONADOS



+2.700

LEADS
CUALIFICADOS



48%

CUALIFICADOS
POR WHATSAPP



60-70%

CUALIFICADOS
POR LLAMADA



50%

OPORTUNIDADES
DE VENTA

APRENDIZAJE

- Respuesta inmediata adaptada al momento de la solicitud.
- Integración eficaz de WhatsApp y atención telefónica.
- Incremento de la contactabilidad.
- Mayor volumen de oportunidades comerciales cualificadas.



ENTENDER. CONECTAR. CONVERTIR.

La combinación inteligente de canales permite responder más rápido, mejorar la experiencia del cliente y aumentar la eficiencia comercial. La inmediatez es un factor decisivo en la cualificación de leads.