



# Empoderando la Fuerza de Ventas

*¿Cuánto ahorrarías si pudieras transformar la rotación de tu fuerza de ventas en campo en conocimiento experto e inmediato desde el primer día?*

Así lo hizo una compañía líder de consumo masivo en LATAM, implementando IA conversacional para optimizar el onboarding y dotar a sus vendedores en campo de información inmediata con un **80% de asertividad**.



## Resultados



### OPERACIONALES

- **Optimización del onboarding:** El asistente actúa como un "mentor digital", acelerando la curva de aprendizaje del nuevo personal.
- **Eficiencia en el proceso:** Al "conversar" con los datos, la fuerza de ventas **eliminó el 30% del reprocesamiento manual de información**, ganando tiempo para el cierre de ventas.



### CONFIABILIDAD

- **Se alcanzó un 80% de asertividad en las respuestas**, garantizando negociaciones basadas en datos reales y actualizados frente al cliente.



### NEGOCIO

- **Agilidad comercial:** La **integración con WhatsApp eliminó la fricción en el punto de venta**, permitiendo consultas inmediatas de stock y promociones durante la visita.
- **Escalabilidad rentable y mitigación:** **Capacidad de expandir la solución a toda la red de distribución sin elevar proporcionalmente los costos operativos tradicionales**, mitigando además el costo operativo de la rotación en campo.



## Perfil del Cliente

Multinacional **líder en la producción y comercialización de bienes de consumo masivo (CPG) en LATAM**, con una compleja red de distribución y fuerza de ventas.



## Tiempo de implementación

# 10 MESES



## Situación

- **Ventas en Campo:** Los vendedores en campo necesitaban información crítica de forma inmediata para cerrar tratos frente al cliente.
- **Canal Diario:** Necesidad latente de habilitar herramientas ágiles en los canales de uso diario del equipo para dinamizar la última milla comercial.



## Desafíos

### OPERATIVOS

- **Silos de información y barreras técnicas:** Los datos críticos (stock, promociones, histórico de clientes) estaban “atrapados” en sistemas complejos y poco intuitivos. No existía un puente entre la robustez de los datos corporativos y el lenguaje ágil del vendedor en la calle.
- **Fricción en la accesibilidad:** La falta de herramientas disponibles en canales de uso diario (como WhatsApp o entornos web ligeros) obligaba a los vendedores a procesos manuales lentos, impidiendo una respuesta inmediata durante la visita comercial.

### EFICIENCIA

- **Curva de aprendizaje:** Reducir los ciclos de capacitación extensos y costosos para el nuevo personal de ventas.
- **Alta rotación:** Mitigar la pérdida constante de conocimiento táctico generada por la rotación, lo que impactaba directamente en la calidad del servicio al cliente y en los resultados comerciales.



## Solución

### IA Conversacional y el Futuro del Retail en Campo.

Se diseñó una arquitectura unificada en la nube bajo un enfoque multi-agente, desplegando una solución personalizada:

### ASISTENTE DE VENTAS

#### Exactitud:

**~80%**

de asertividad en las respuestas entregadas.

#### Interacción:

**INTEGRACIÓN COMPLETA EN CANALES DE USO DIARIO**



#### Capacidades:

- Consultas de stock en tiempo real y validación de promociones vigentes durante la visita comercial.

### MÓDULO DE MENTORING AI

#### Predicción / Guía:

**SOPORTE A DEMANDA EN EL PUNTO DE VENTA**

#### Capacidades:

- Mentoría digital en vivo para mejorar las técnicas de acercamiento e interacción con el cliente.

### INTEGRACIÓN

#### Acceso Directo:

- Los usuarios ahora “conversan” directamente con los datos corporativos mediante lenguaje ágil, eliminando la fricción y el reprocesamiento manual de información en campo.

### PRÓXIMOS PASOS

- **Evolución y Despliegue:** Expansión continua de las capacidades del asistente conversacional en la red de distribución y adopción del módulo de mentoría para maximizar la productividad en los puntos de venta.

**DESCUBRE COMO BLUETAB PUEDE AYUDARTE A TRANSFORMAR TU NEGOCIO. ¿HABLAMOS?**

[contactolatam@bluetab.net](mailto:contactolatam@bluetab.net)