

La
Fede

ENABLE
EMPOWERING STRATEGIES

LIBERA A TU EQUIPO DE MARKETING Y VENTAS CON RPA

▶ 31 de Mayo
10:30

Héctor Valle
Director Comercial





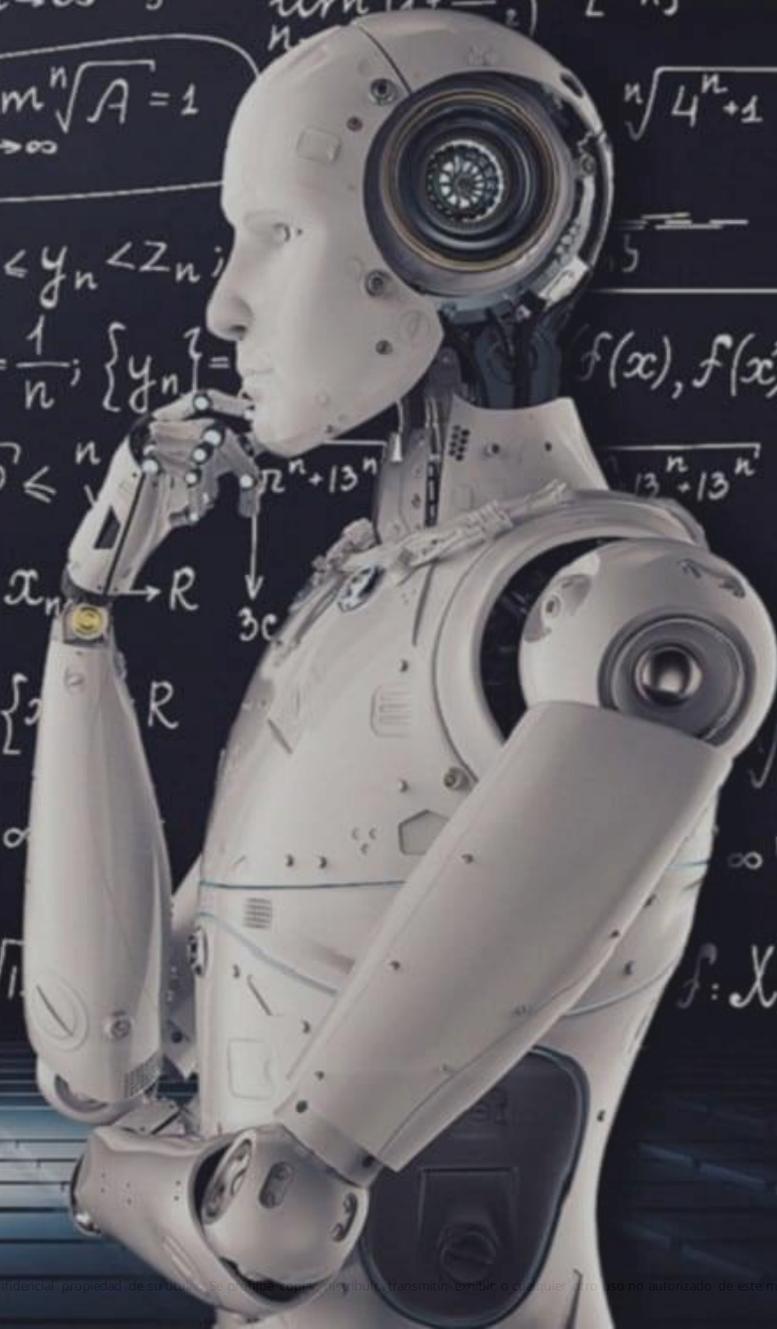
LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL NO ES INALCANZABLE...

En España cuatro de cada diez grandes empresas utilizan algún tipo de IA y dentro de las medianas, una de cada cinco.*

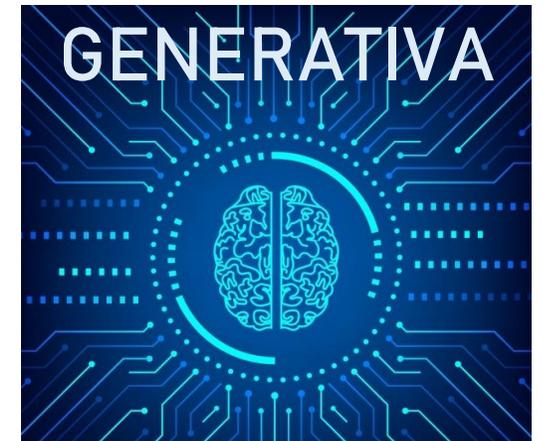


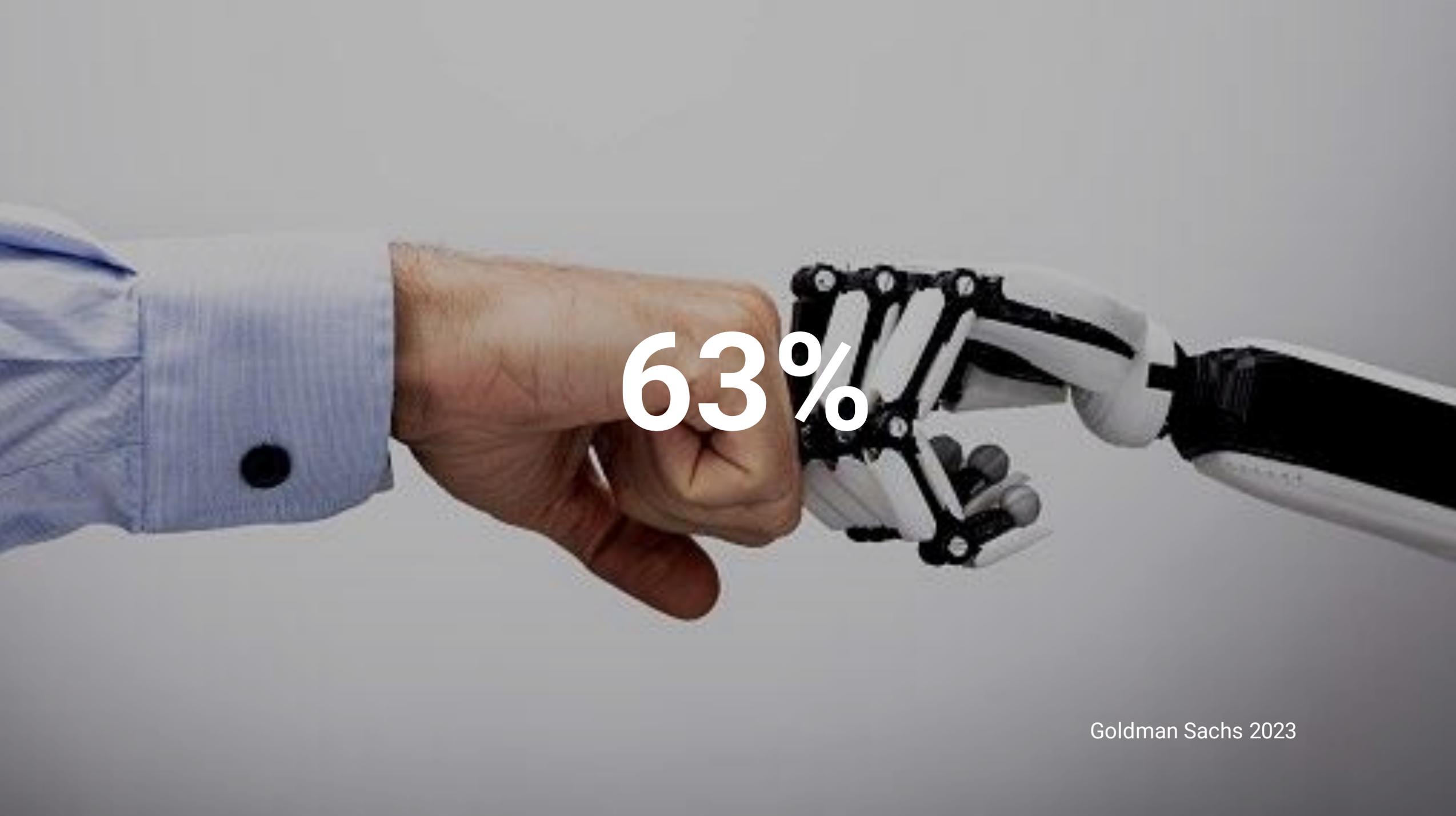
*Uso de inteligencia artificial y big data en las empresas españolas.
2023. Observatorio Nacional de Tecnología y Sociedad

¿Qué es la Inteligencia Artificial?



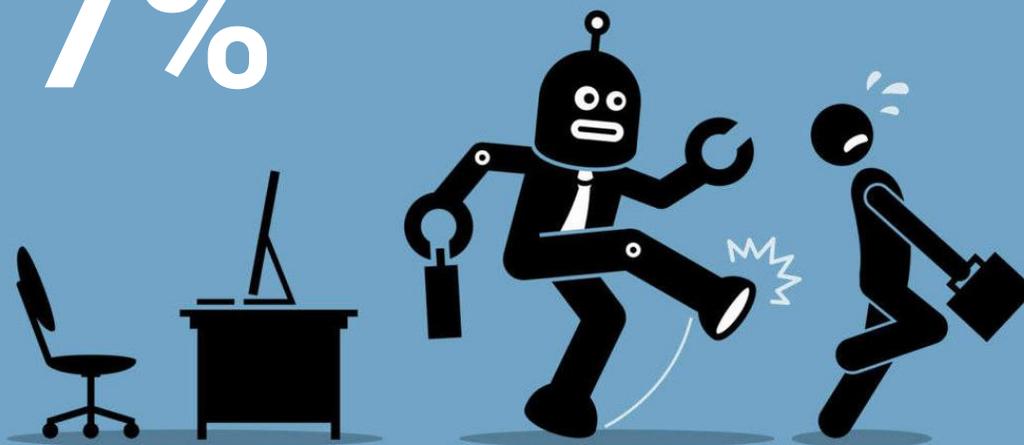
¿Cuáles son algunos tipos de Inteligencia Artificial que aplican en los negocios?



A close-up photograph showing a human hand on the left, wearing a light blue dress shirt cuff, shaking a black and white robotic hand on the right. The background is a plain, light grey surface. The text '63%' is overlaid in the center of the image.

63%

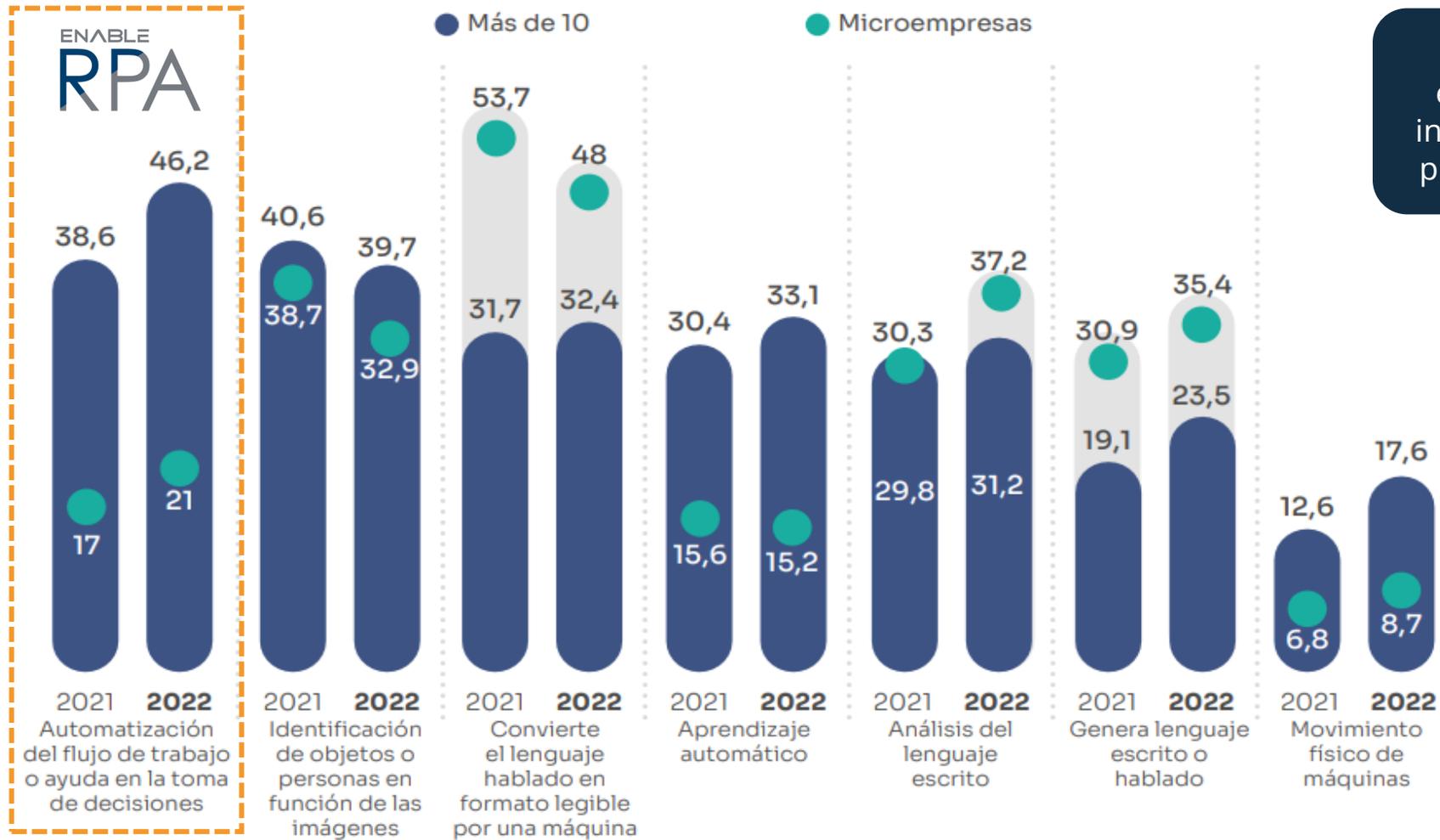
7%



¿En dónde encontramos los principales usos de la Inteligencia Artificial en España?



Porcentaje de empresas en España que usan IA, por tipo de tecnología



El 42% de las empresas planean invertir en RPA en los próximos 12 meses*



*IBM Global AI Adoption Index 2022

¿Qué es RPA y qué se debe automatizar?

Robotic Process Automation (RPA), es una herramienta para crear robots software (bots), con el objetivo de automatizar casi cualquier proceso dentro de las organizaciones.

Los "bots" interactúan con cualquier sistema o aplicación de la misma manera que lo hacemos los humanos.



¿Qué se debe automatizar?

-  Tareas rutinarias y repetitivas
-  Procesos basados en reglas
-  Procesos en múltiples sistemas
-  Procesos de múltiples áreas

¿Por qué es necesario acelerar el uso de RPA en tus procesos?



Casos de uso en Marketing y Ventas



Planificación de la demanda

- **Recopilación de datos de múltiples fuentes**
- **Configuración de proveedores y vendedores**
- Informes de áreas internas
- **Planificación de estrategias de envío**
- **Gestión de devoluciones y retiros**
- Supervisión de inventarios



Análisis de datos de ventas

- Previsión de ventas
- **Análisis de diferentes canales de venta**
- Procesamiento de pagos
- Informes de gestión
- **Análisis de la mezcla de productos**
- Análisis del valor del tiempo de vida del cliente



Nuevos Productos

- Estrategia de precios
- **Análisis del sentimiento de los clientes**
- **Análisis del rendimiento de las promociones**
- Recogida de datos sobre el rendimiento de los productos
- Análisis de la mezcla de clientes



Mercadotecnia

- **Generación y gestión de clientes potenciales**
- Análisis del comportamiento de los clientes
- Micro-targeting y modelos predictivos
- Encuestas a clientes
- **Gestión de ofertas**
- Automatización del marketing por correo electrónico
- **Análisis de campañas**



Compromiso del Cliente

- **Apoyo a Chatbots o gemelos digitales**
- **Asistente de compras**
- Recomendaciones de productos/servicios
- **Procesamiento de pedidos**
- **Gestión de programas de fidelización**
- Auto-renovaciones



Casos de uso en Medios



Gestión de Clientes

- **Creación de un nuevo cliente**
- Automatización de la prestación de nuevos servicios
- Portabilidad de números y/o servicios
- Actualización y validación de cuentas
- **Entrada y procesamiento de pedidos**
- **Personalización de ofertas**



Contenido y Medios

- **Personalización de contenidos**
- **Etiquetado de medios**
- Procesamiento de contenidos
- Agregación de datos e informes estadísticos
- **Comparación de precios**
- **Gestión de socios**
- **Conciliación de campañas vs facturación**



Planes de Servicio

- **Actualizaciones, renovaciones**
- **Devolución o cambio de equipos, actualización**
- Aplicación de promociones y descuentos
- **Agregar oportunidades de ventas adicionales**
- Informes y pulso, revisión de NPS



Contact Center

- **Reducir el tiempo de llamada y el tiempo de resolución**
- **Validación de la identidad**
- Integración del chatbot
- Validación de facturas
- **Soporte de servicios de campo**
- **Solución de problemas técnicos**



Administración de Datos

- **Extracción y validación de datos**
- **Migración de datos de sistemas heredados**
- Seguimiento y actualización del cumplimiento de la seguridad
- Gestión de la normativa
- Cumplimiento / auditoría
- **Conciliación de datos**

Casos de referencia empresa de medios

Desafío:

Adaptar y personalizar sus sistemas administrativos para que, de forma automática, emitan factura en cada operación y relación comercial con sus clientes, y así, cumplir con las obligaciones contables y fiscales.

Solución:

Automatizar a través de la tecnología RPA de Automation Anywhere el proceso de generación de la carpeta de confirmación, obteniendo una recuperación de horas hombre considerable y facturando casi en tiempo real las campañas a los clientes.

Resultados:



95%

de automatización del
proceso de carpetas



100%

del proceso contará
con Indicadores de
Desempeño en
tiempo real



+6.000 hrs

hombre se
ahorran al
automatizar el
proceso

Beneficios de integrar RPA en los negocios



Optimiza los costes de trabajo e incrementa la capacidad



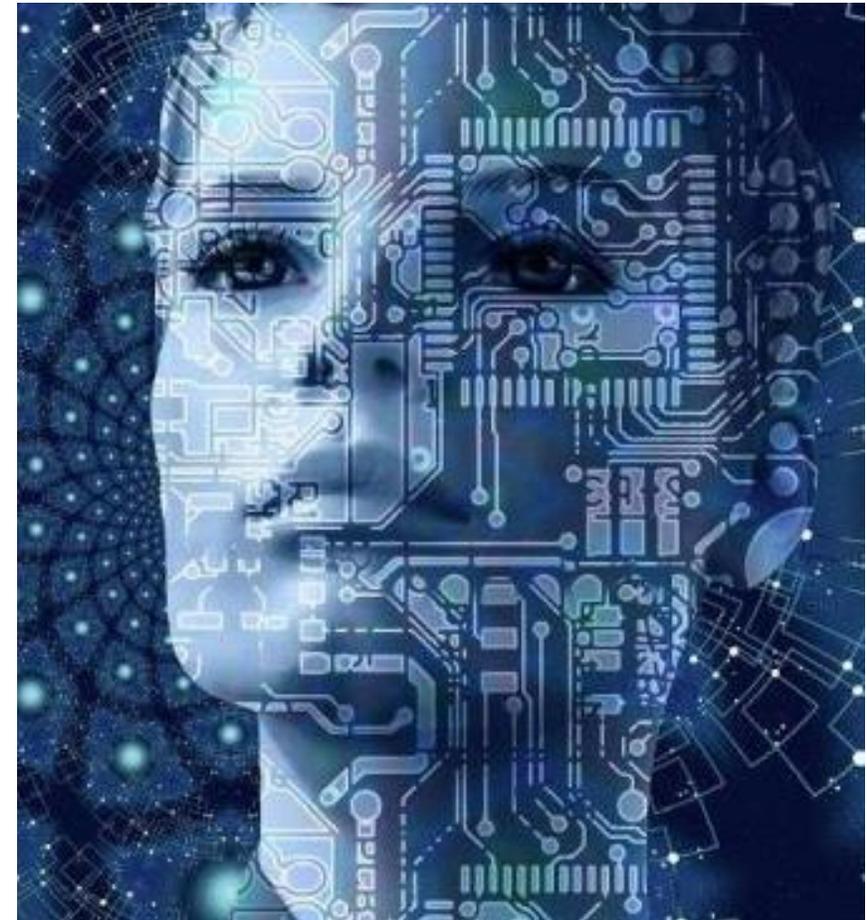
Incrementa la velocidad, la precisión (100 %) y la disponibilidad



Proporciona inteligencia empresarial



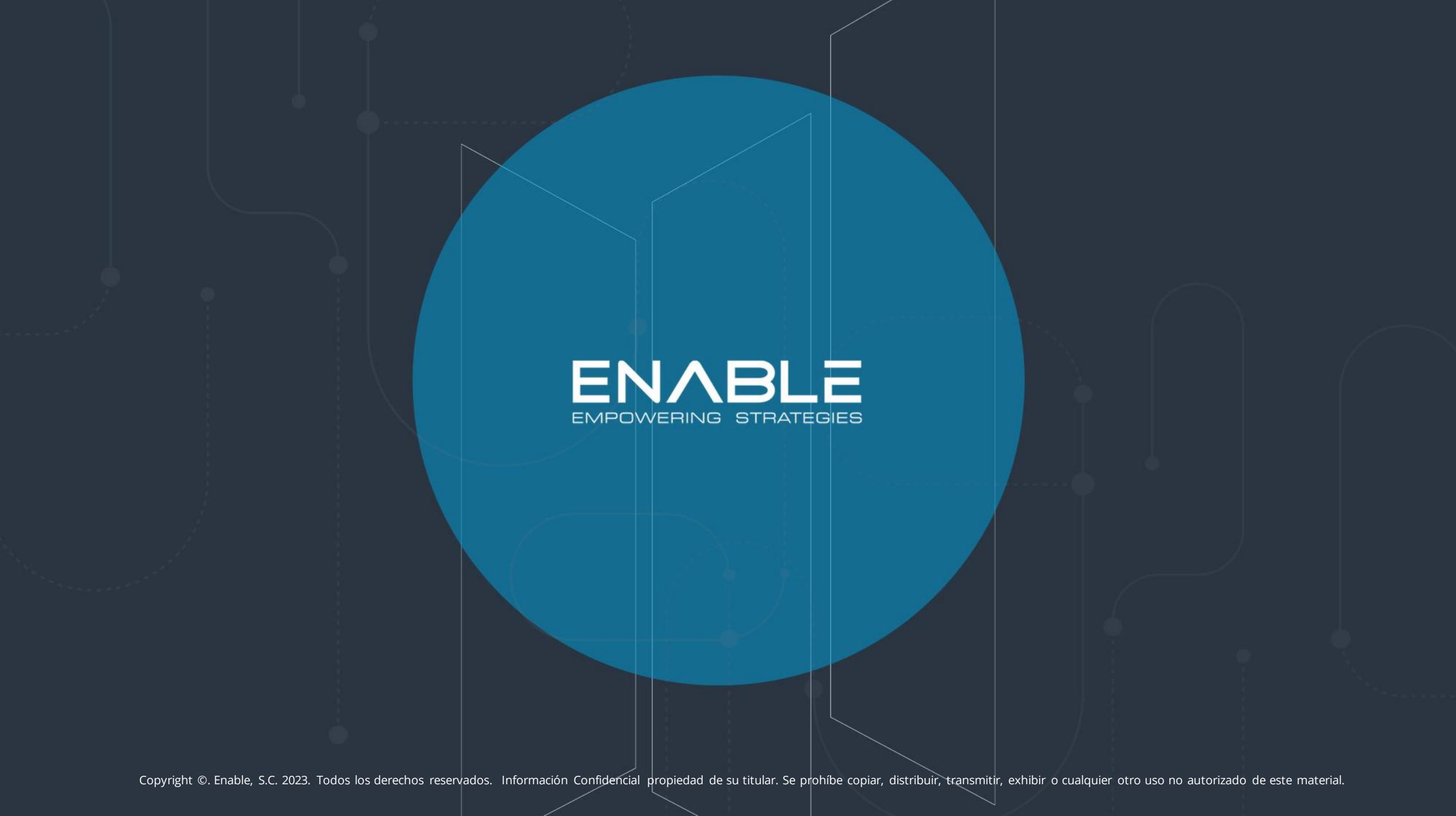
Mejora el cumplimiento, los controles y la auditabilidad



¿Qué camino debo seguir para la adopción de RPA en mi empresa?

- 1 Taller de Descubrimiento
- 2 Piloto
- 3 Diagnóstico de madurez RPA





ENABLE
EMPOWERING STRATEGIES