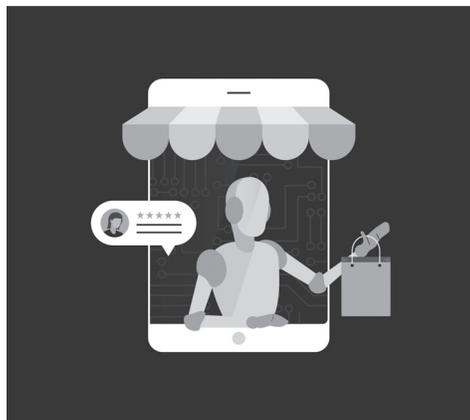


Cómo aumentar las ventas en canales digitales utilizando IA

Recopilado por Amalia Beltrán



el comportamiento del cliente para ofrecerle recomendaciones relevantes, promociones personalizadas y oportunidades de ventas cruzadas. Uno de los mayores grupos aseguradores del país logró un +40% de incremento en ventas cruzadas al integrar IA para detectar pólizas en riesgo y ofrecer productos complementarios al momento exacto. La hiperpersonalización en canales como WhatsApp permitió aumentar el contacto en tiempo real, logrando consultas cada 30 segundos y acelerando las decisiones de compra.

La IA se ha convertido en un motor clave para aumentar las ventas en canales digitales, ofreciendo resultados medibles en retención, ventas cruzadas y conversión. Según un estudio de Deloitte, las organizaciones que utilizan Inteligencia Artificial para mejorar sus procesos de venta reportan un incremento promedio del 20% en sus ingresos y una mejora del 30% en la eficiencia operativa.

A continuación, cómo las organizaciones líderes lo están haciendo y qué pasos seguir para replicar ese éxito:

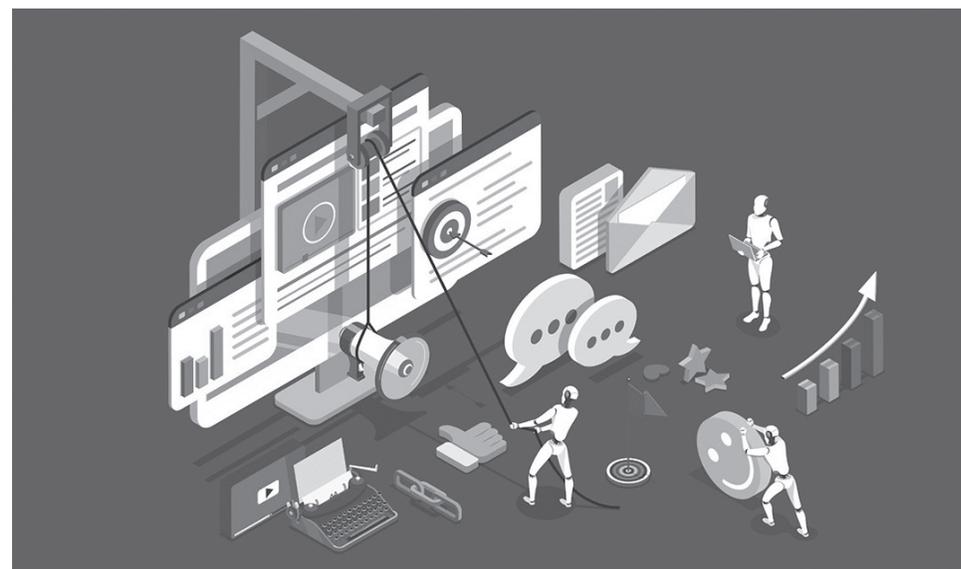
La IA permite hiperpersonalizar la experiencia de compra

Las plataformas digitales que integran IA analizan en tiempo real

Automatiza procesos y aumenta la eficiencia sin perder el toque humano

La Inteligencia Artificial, se automatiza desde el primer contacto hasta la gestión postventa, mejorando la experiencia y reduciendo costos.

En una aseguradora líder, la automatización del IVR y la integración de bots en canales digitales redujeron las cancelaciones en un 50% y mejoraron la conversión de renovaciones en un 60%. Gracias a la IA Generativa y bots conductivos, se logró disminuir la tasa de abandono al 2.7%, asegurando que las interacciones lleguen hasta la conversión.



Multiplica tu capacidad de atención en redes y canales digitales

La IA permite escalar la atención al cliente y las ventas en redes sociales sin sacrificar calidad.

Una reconocida marca del sector belleza integró Instagram, Facebook, TikTok y WhatsApp a su estrategia, logrando un aumento del +53% en interacciones por hora y atendiendo el 90% de las quejas de manera inmediata.

Además, redujo en 30% los tiempos de espera y logró un +40% de fidelización, convirtiendo las quejas en nuevas ventas gracias a estrategias como la implementación de gift cards.

¿Qué está en juego si no usas IA para tus canales digitales?

Hoy, no adoptar IA no es sólo una oportunidad perdida: es un riesgo para tu negocio.

Perderás clientes frente a competidores que ofrecen atención más rápida y personalizada.

Tus costos operativos seguirán creciendo mientras otros los reducen con automatización.

Tu tasa de abandono aumentará al no ofrecer experiencias digitales satisfactorias.

Las oportunidades de ventas cruzadas y upselling se escapan al no tener sistemas predictivos.

La rotación de tu equipo comercial puede dispararse por la falta de herramientas que faciliten su labor.

Reduce costos y mejora el retorno de inversión (ROI)

Implementar IA no sólo aumenta ventas, también optimiza costos y mejora la eficiencia operativa.

En una aseguradora, la estrategia digital basada en IA redujo los costos operativos en un 25% y mejoró un 20% la eficiencia, asegurando que cada peso invertido en tecnología genere retorno.

Se alcanzaron más de 1.8 millones en nuevas ventas gracias a la integración de IA en procesos end-to-end.

La IA no es el futuro, es el presente de las ventas digitales

Las cifras lo demuestran: las empresas que ya integraron IA en sus canales digitales están logrando crecimientos de dos dígitos en ventas, reduciendo cancelaciones y convirtiendo más interacciones en ingresos.

Si quieres aumentar tus ventas digitales y mantener tu competitividad, la IA debe ser el pilar de tu estrategia.

