

CRM con IA para ventas y soporte

Guia para conectar seguimiento comercial, atencion, datos y automatizacion inteligente.

Puntos clave

- ? Campos minimos que cambian decisiones
- ? Resumen automatico de llamadas y correos
- ? Alertas de seguimiento y oportunidades dormidas
- ? Conexion entre soporte y ventas
- ? Tablero semanal orientado a accion

Como usar esta guia

Usala como documento de trabajo para diagnosticar procesos, priorizar oportunidades, alinear responsables y convertir aprendizaje en una accion concreta dentro de la empresa.

Siguiente paso recomendado

Agenda un diagnostico con Tecnotitan para convertir esta guia en un piloto medible de software, inteligencia artificial o transformacion tecnologica.