Publicado en Ciudad de México el 16/03/2018

# [La primera inteligencia artificial con voz y chat interactivo llega a México](http://www.notasdeprensa.es)

## Zia Voice es la primera IA de conversación para equipos de venta, cuenta con voz interactiva y chat que analiza el sentimiento del correo electrónico, así como, manejo de recordatorios para contactar a tus clientes potenciales

 En conferencia de prensa con Zoho Corp., revelaron que ante la creciente presencia de CRM en empresas mexicanas, ampliaron sus capacidades de inteligencia artificial con el lanzamiento de Zia Voice para equipos de ventas con información de cuando es el mejor momento para contactar a su cliente potencial, crear procesos escalables y dar señales en tiempo real, logrando que los equipos de ventas sean más inteligentes, rápidos y mejores. "Con Zia Voice, estamos entregando la primera IA conversacional del mundo para CRM, con capacidades mejoradas de inteligencia artificial que ayudarán a los vendedores a vender de forma más inteligente, con asistencia contextual y acceso a información del cliente a través de una potente interfaz de voz y chat", explicó Raju Vegesna; Evangelista de Zoho Corp. Debutando con Zoho CRM, Zia, la asistente de ventas inteligente, además de detectar anomalías, sugerir flujos de trabajo y macros, ahora podrá aconsejar a los vendedores a través de su voz y chat interactivo. "Las tecnologías inteligentes jugarán un papel fundamental a medida que las empresas exploren nuevas técnicas y herramientas para adquirir y transformar datos brutos en información significativa y útil para el análisis de ventas", dijo Sheryl Kingstone; Directora de investigación de experiencia y comercio de clientes en The 451 Group. Estos avances en inteligencia artificial y reconocimiento de voz lideran el camino hacia la próxima transformación de las aplicaciones empresariales. De acuerdo a una investigación brindada por Zoho, el 45% de los líderes digitales esperan utilizar la interfaz de voz en los próximos 24 meses. Zia Voice cuenta con las siguientes habilidades: Detección de anomalías: Zia analiza el uso de CRM de los vendedores para identificar patrones de ventas y predecir dónde puede ocurrir una anomalía. Esta función les permite a los vendedores saber cuándo les está yendo bien y cuándo no. Sugerencias de macro / flujo de trabajo: con el análisis de trabajo que gestiona Zia, los vendedores pueden automatizar tareas que realizan todos los días mediante la creación de macros y flujos de trabajo, a través de un clic. Alertas: Zia estudia los datos CRM y las interacciones con los clientes para que los vendedores conozcan el mejor momento para contactar a un cliente potencial. Esta característica reduce el tiempo dedicado a llamadas no atendidas y aumenta sus posibilidades de cerrar acuerdos. Sentimiento del correo: Zia es capaz de analizar los patrones de interacción descubriendo el sentimiento del correo electrónico que reciban los vendedores por parte de sus clientes, conociendo así, su descontento o entusiasmo sobre este. Para mayor información, visitar www.zoho.com/crm

**Datos de contacto:**

Eva Jackeline Rubio Solís

Consultora de Marketing y Comunicación

55 31 12 18 89

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/la-primera-inteligencia-artificial-con-voz-y](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Nacional Inteligencia Artificial y Robótica Emprendedores Software Recursos humanos



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)