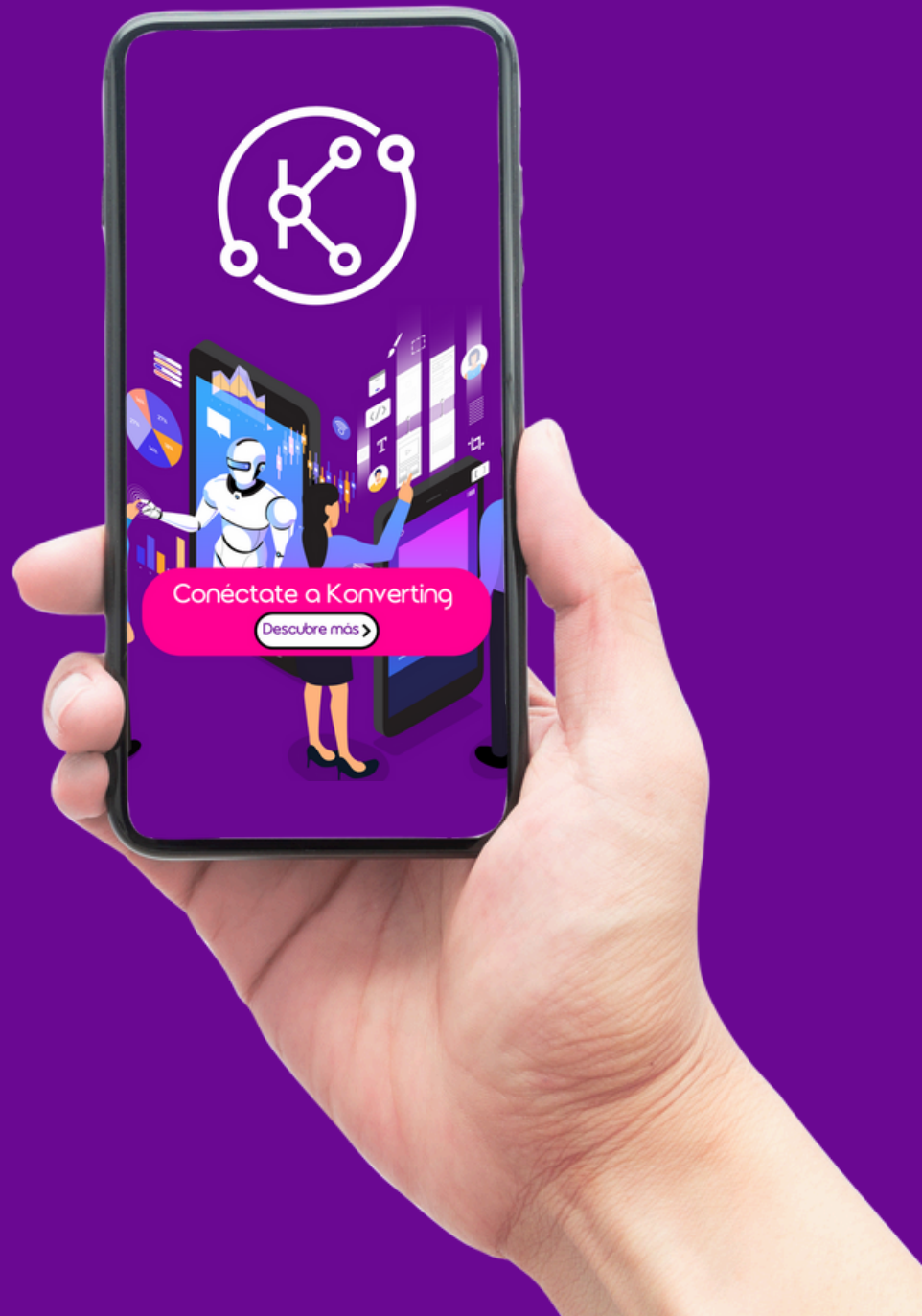




Konverting

Business School

Transformación
digital en las
escuelas de
negocios con
Konverting





¿De que manera **Konverting** esta ayudando a las Business School a alcanzar sus objetivos de negocio?

En un entorno académico cada vez más competitivo, las instituciones educativas buscan continuamente mejorar sus estrategias de comunicación y gestión de leads para potenciar tanto la captación como la satisfacción de los estudiantes. La escuela de negocios ha identificado oportunidades clave para optimizar sus procesos mediante la incorporación de tecnologías innovadoras que permitan una comunicación más efectiva y un seguimiento eficiente de los estudiantes potenciales. Este caso de uso detalla cómo la escuela ha implementado soluciones estratégicas para abordar estas necesidades.

EL RETO

Control y transparencia operativa

1

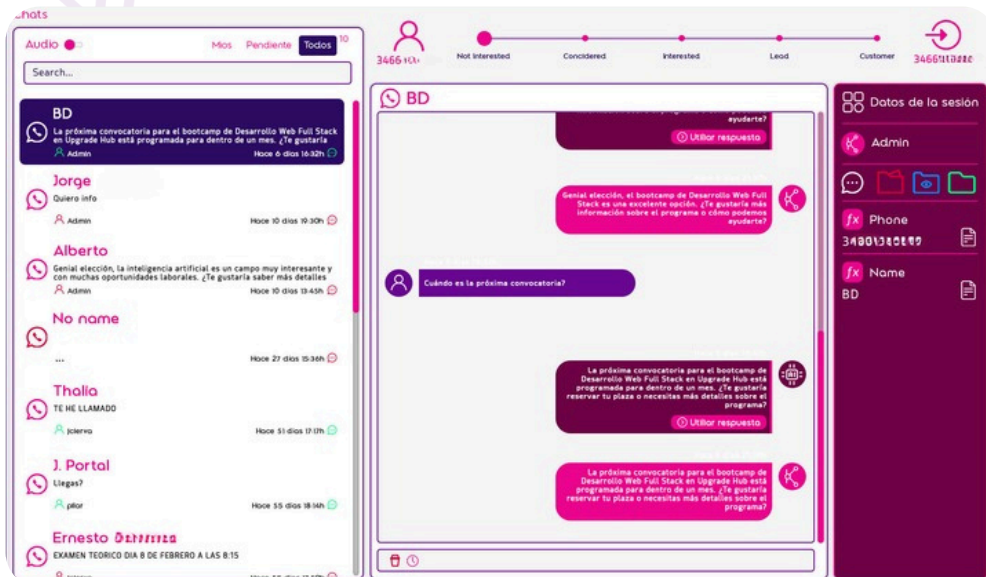
La escuela necesita tener una visión clara de cómo operan sus procesos, específicamente en la gestión de los leads generados por esfuerzos de marketing y ventas. Esto incluye contar con indicadores clave de rendimiento que midan la eficacia y eficiencia de sus operaciones comerciales.



Respuesta rápida a leads

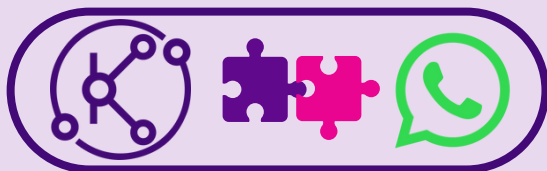
2

Existe una demanda para poder atender a los leads en el menor tiempo posible, asegurando una interacción casi inmediata para mejorar la satisfacción del cliente y aumentar las probabilidades de conversión.





LA SOLUCIÓN



► PASO 1

Incorporación de WhatsApp como canal de comunicación

► PASO 2

Monitoreo de leads y tiempos de respuesta



Esta solución propuesta permite una comunicación directa y eficiente

¿Cómo se logra?



conectando las campañas directamente con WhatsApp, de modo que los leads puedan ser atendidos de forma inmediata por personal humano, lo cual es crucial, dado el alto nivel de asesoramiento requerido.

konverting +



RESULTADOS OBTENIDOS

Monitoreo de leads y tiempos de respuesta

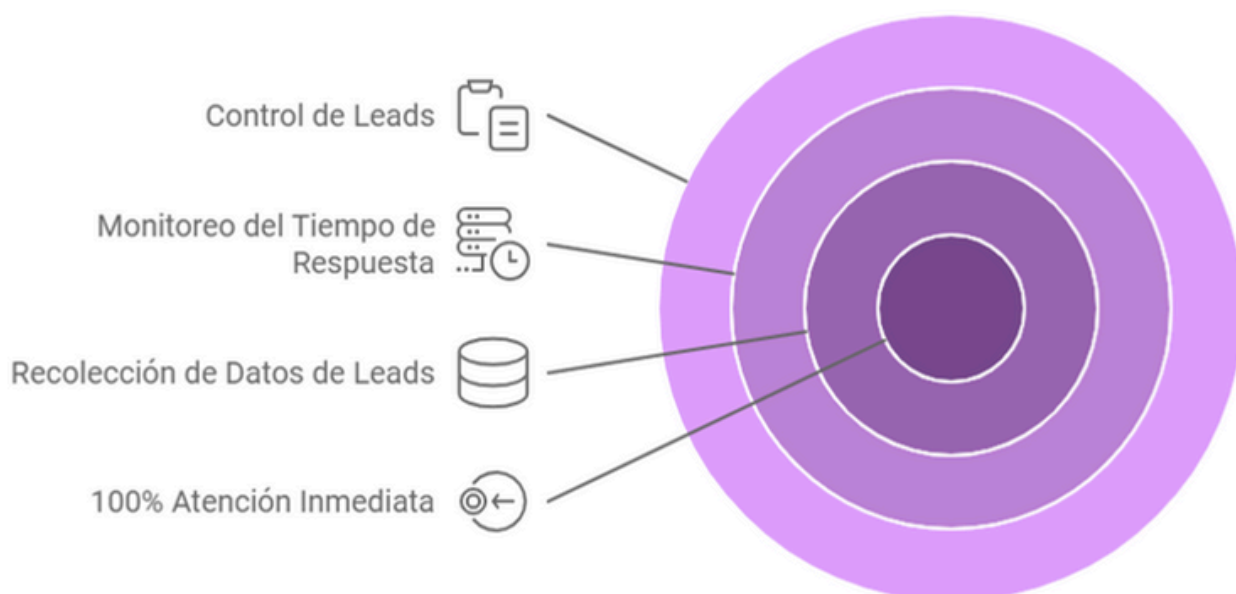
Con la implementación de WhatsApp, la escuela podrá obtener datos precisos sobre los leads recibidos a través de este canal, los tiempos medios de respuesta y un control detallado de dichos leads. Se busca alcanzar una tasa de atención inmediata del 100%, asegurando que todos sean atendidos lo más rápido posible.

De 2,5' a 1'

Disminución del tiempo medio operativo.



Atención 100% de leads





Acerca de Konverting

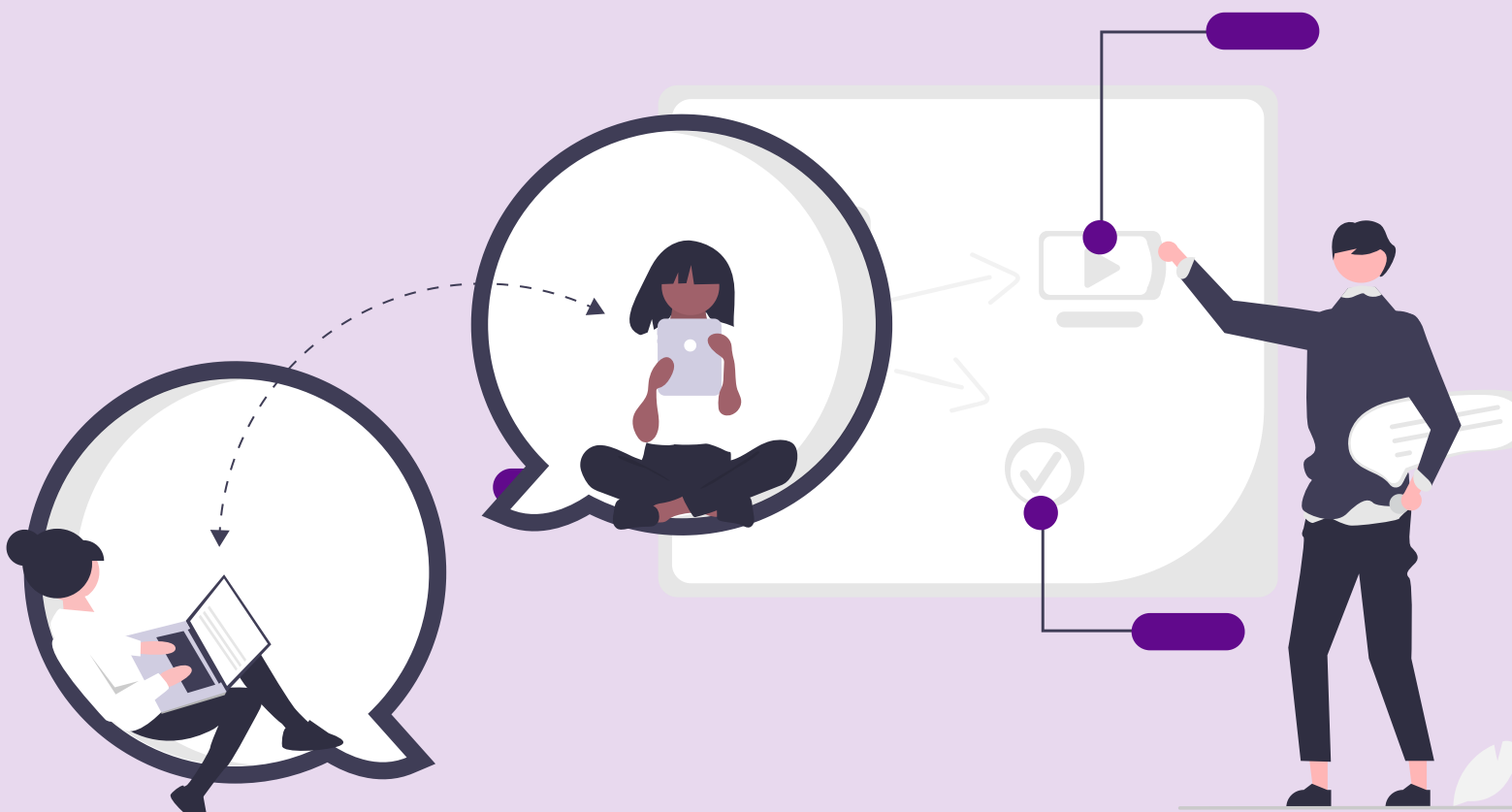
Konverting es una plataforma que eleva el nivel de la experiencia de cliente de las compañías.

Permite centralizar todas las conversaciones que tiene una empresa en sus diferentes canales, ayudando a:

01 Ser más eficientes en la gestión

02 Mejorar los procesos de captación y de atención al cliente

03 Desbloquear el techo operacional





¿Por qué Konverting?

Misión

- ▶ Resolver los desafíos relacionados con la **gestión de leads provenientes de canales conversacionales** y bases de datos de contactos.

¿Por qué nacimos?

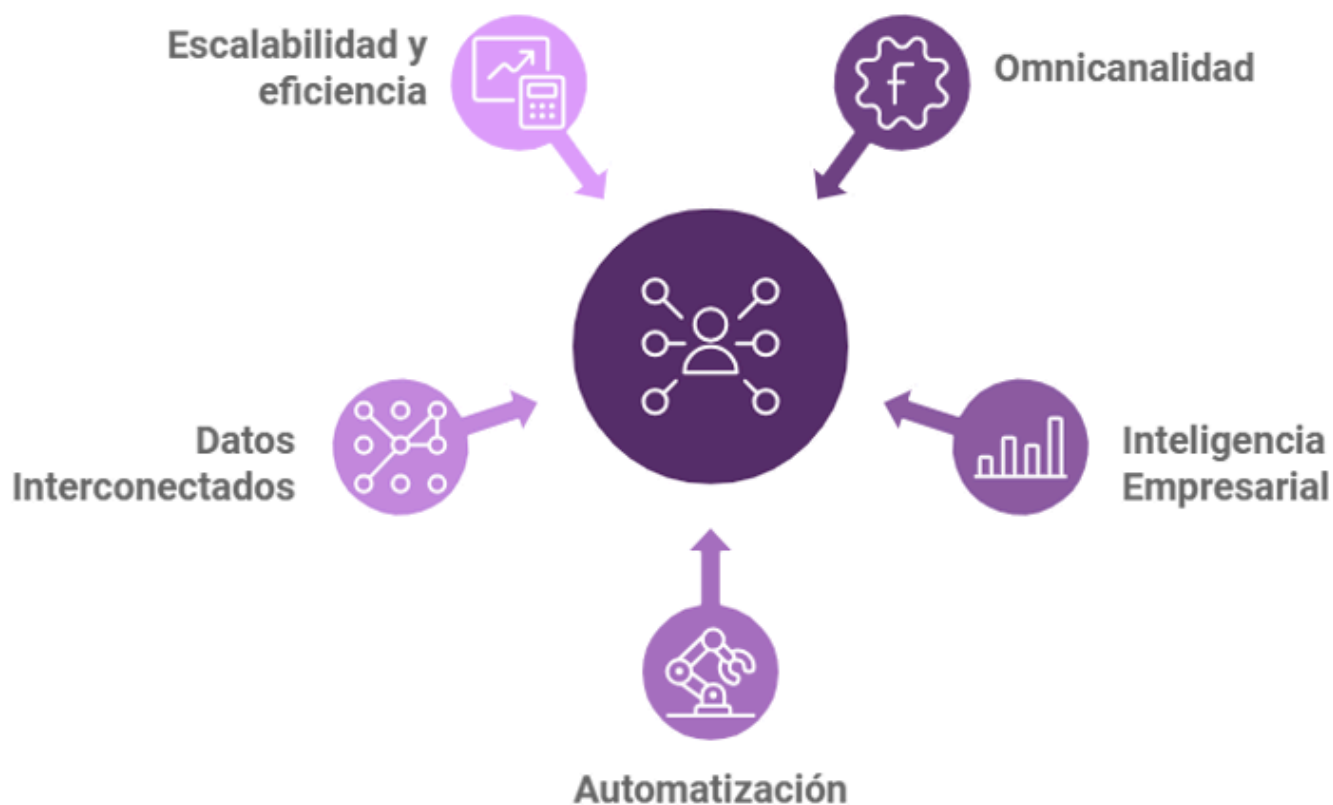
- ▶ Las empresas enfrentan barreras significativas, como la **necesidad de personal para realizar operaciones manuales**, la **falta de unificación de canales y datos para optimizar ventas**, y la **incapacidad de muchas organizaciones** para aplicar inteligencia artificial en sus procesos de ventas, a pesar de que la tecnología, ya está preparada para ello.

La solución es Konverting

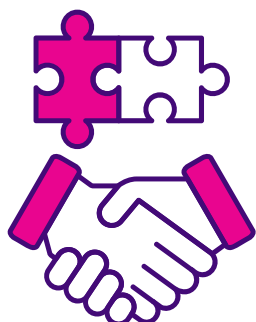
- ▶ Automatización total de procesos.
- ▶ Integración de todos los canales conversacionales.
- ▶ IA inteligente que aprende y mejora.
- ▶ Gestión operativa en tiempo real.
- ▶ Manejo de múltiples conversaciones en un solo inbox.
- ▶ Seguimiento de Lead Scoring integrado con CRM.



¿Qué ofrece?



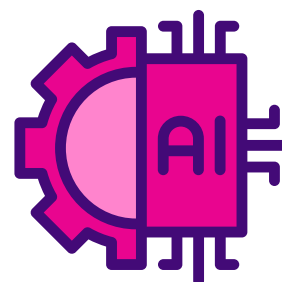
Integración



Conectividad



IA en Chatbots



La 1º plataforma CX-nativa para una
relación individualizada y cross-channel

Conéctate a Konverting

Consigue tu
DEMO



konverting.io

[+34 661 10 73 53](tel:+34661107353)