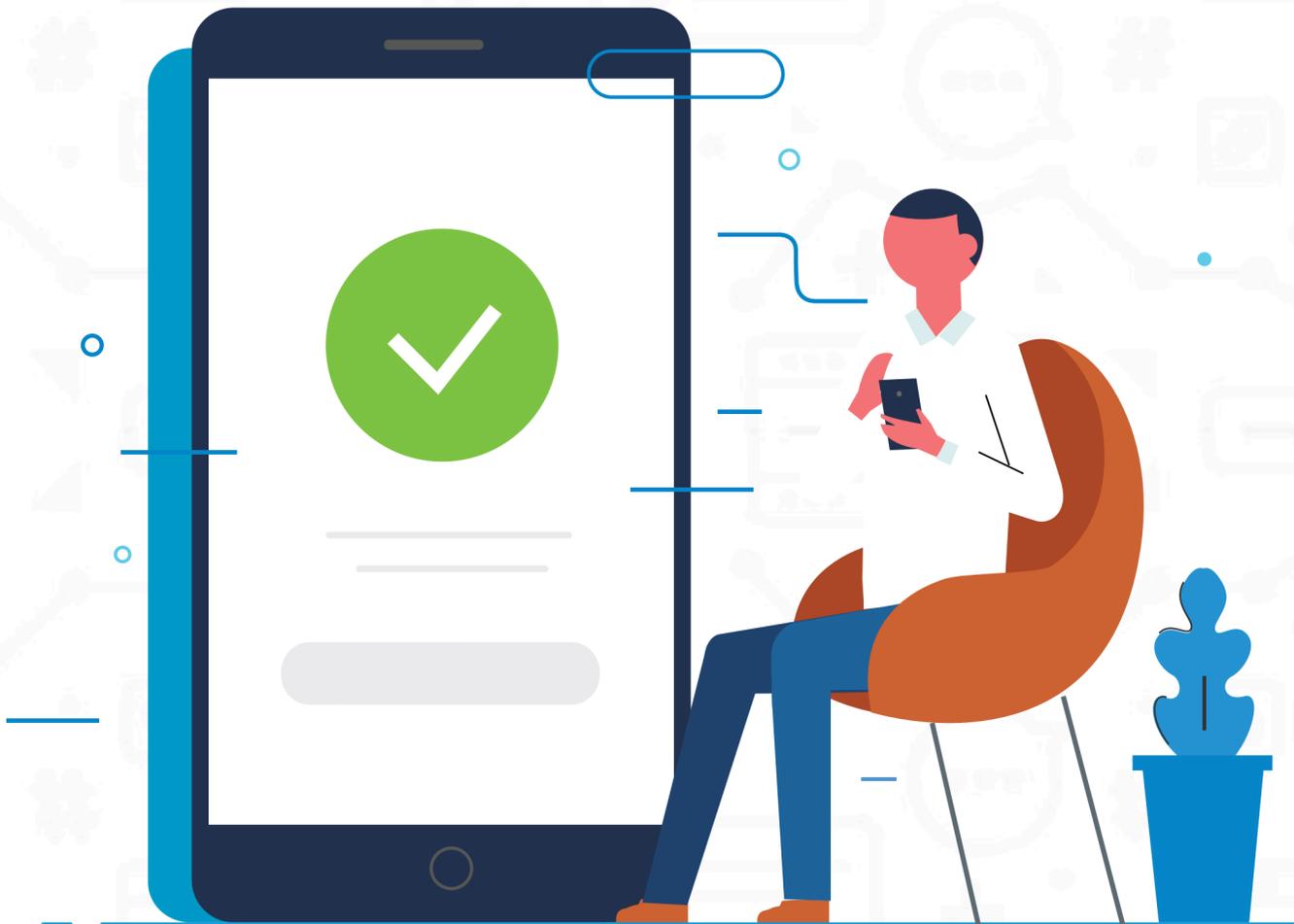


4 Razones por las que tu negocio necesita un Live Chat



Audara

1. Necesitas más Conversiones

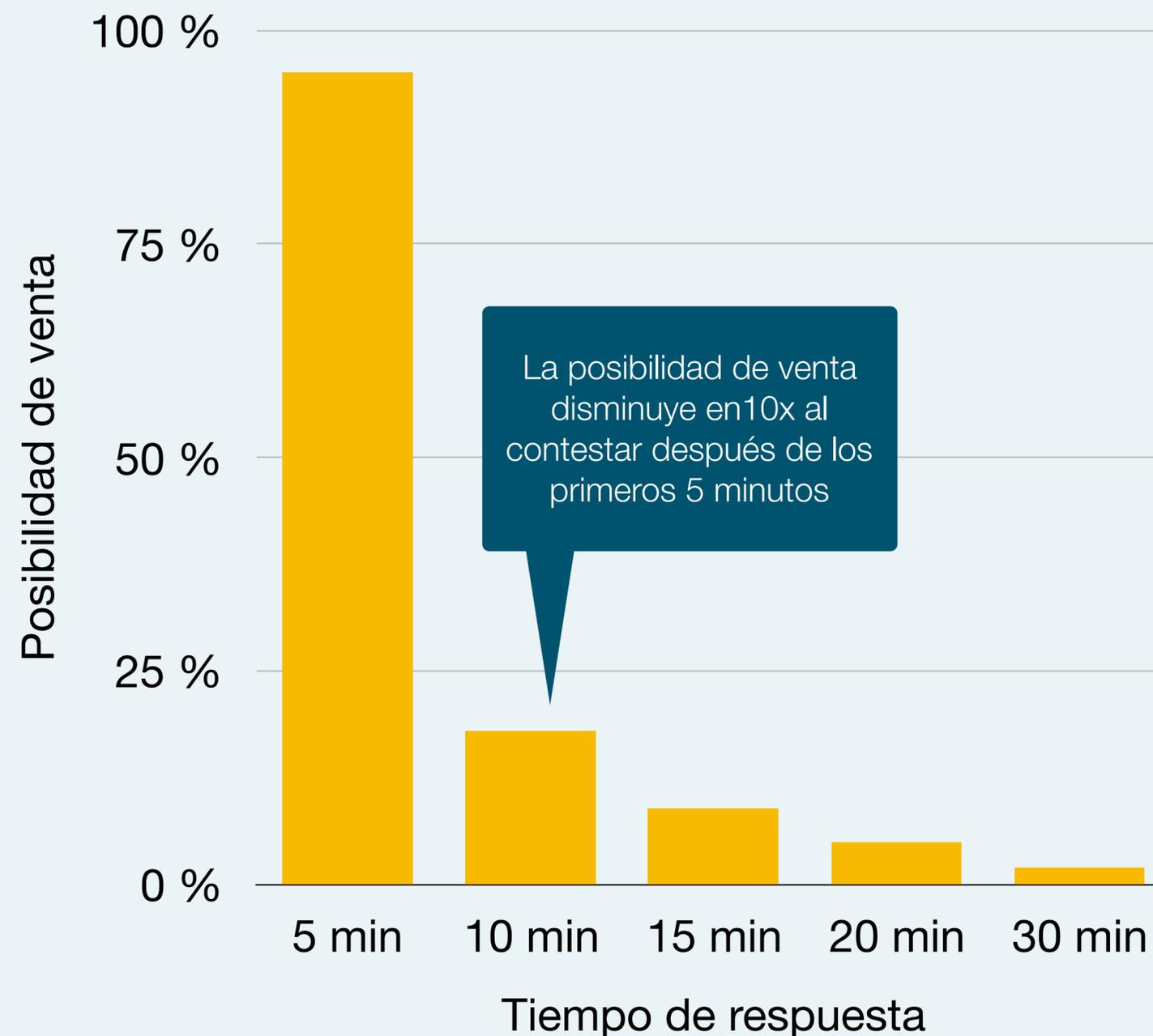
Responder más rápido resulta en más conversiones y ventas

Qué tal si te decimos que la mayoría de las empresas no atienden lo suficientemente rápido a sus clientes potenciales cuando les contactan. O que responder más rápido significa más clientes potenciales satisfechos y por lo tanto más conversiones de venta.

Las estadísticas no mienten: La firma Drift condujo un estudio con 433 equipos de venta para ver qué tan rápido atendían a sus clientes potenciales y ver si esto tenía un impacto en la prospección y conversión de sus ventas.

Encontraron que la oportunidad de transformar a un prospecto en cliente disminuye 10 veces después de solo 5 minutos sin obtener respuesta.

Esperar más de 15 minutos para responder hoy significa perder casi todas las oportunidades potenciales de venta.





Tus clientes potenciales no esperarán media hora por una respuesta, antes de eso volverán a Google y buscarán a alguien más...

De las 433 compañías estudiadas, sólo el 7% respondió en menos de 5 minutos, y hasta un 55% respondió en 5 días o más.

Ahora bien, ¿qué tenían en común las empresas que respondieron en el menor tiempo posible? El 14% de las empresas contaba con un sistema de Live Chat, y justo estas lograron responder entre 5 minutos y una hora.

Si quieres mejorar los resultados de tu empresa respondiendo a tus clientes en menos de 5 minutos, no hay mejor opción que un Live Chat o Chat en Vivo.

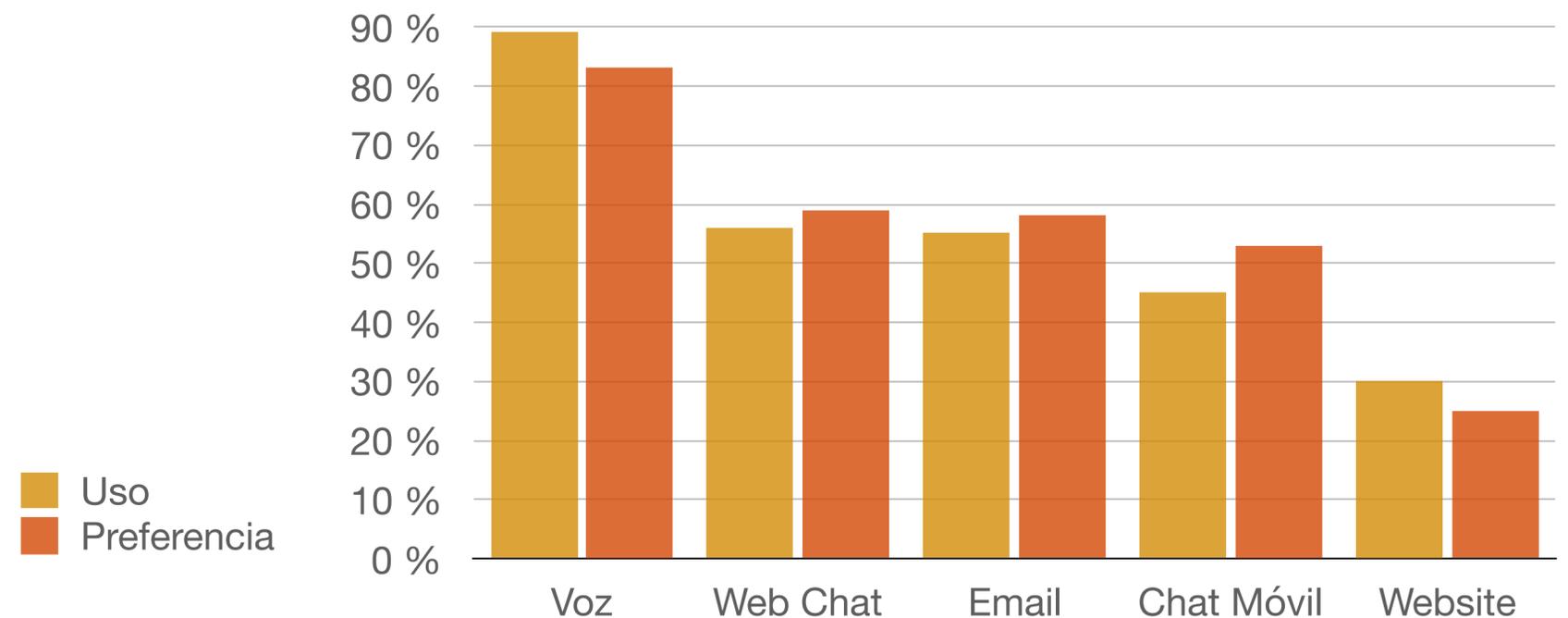
Así es, un Live Chat en el sitio web que se integra a tus procesos de negocio te ayudará a no seguir perdiendo oportunidades de negocio.

2. Más clientes prefieren el Chat

9 de cada 10 clientes esperan poder usar el chat para obtener ayuda en sus compras

El chat es conveniente, rápido y fácil de usar para la mayoría de las personas, les deja hacer otras cosas mientras esperan una respuesta y les permite conservar una copia completa de la conversación para posterior consulta.

¿Qué canales de comunicación prefieren los clientes?





“Prefiero el chat porque me permite hacer otras actividades sin tener que esperar a que me atiendan”

— Consumer survey

3. El formulario web no es suficiente

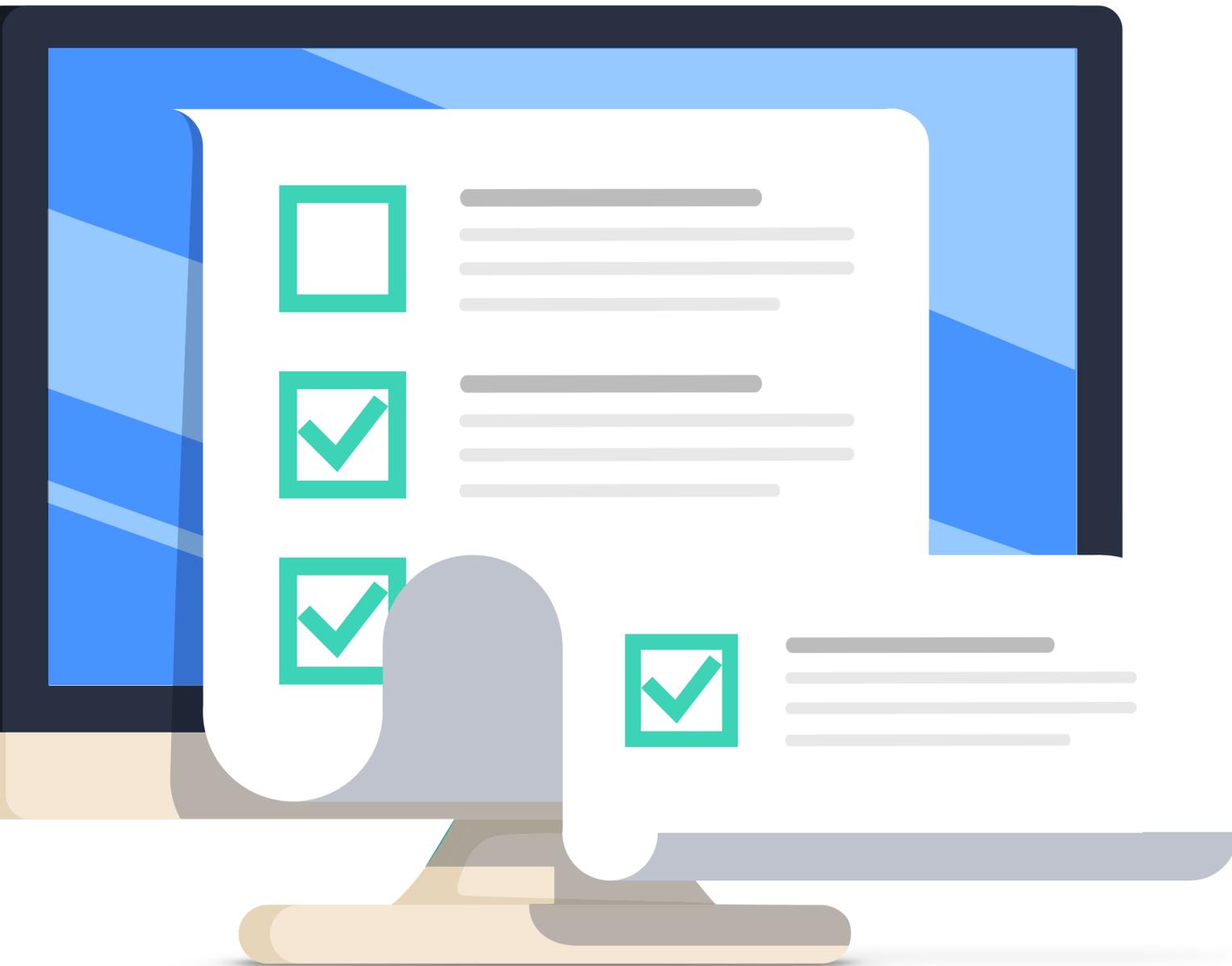
Las grandes compañías están abandonando el uso de formularios para conseguir clientes

Durante más de una década hemos usado los formularios web para capturar información de clientes potenciales, sin embargo hoy en día importantes compañías están dejando de lado esta práctica al ver que las conversiones bajan cada vez mas cuando sólo se usan formularios.

Básicamente las personas están cansadas de ingresar su email en un formulario para sentarse a esperar una respuesta.

Aun se utiliza claro, pero preferentemente para poder acceder al mejor contenido, eBooks, White papers, y similares. Y las redes sociales atraen a las personas a este contenido especial donde si están dispuestas a dejar sus datos a cambio de algo de valor.

Los formularios aun funcionan, pero están en vías de extinción debido al deseo de obtener respuestas rápidas y ágiles, de la misma forma que el teléfono ha sido parcialmente desplazado por el chat. Es hora de recuperar las oportunidades usando un Chat en Vivo.



4. Tu Competencia ya lo usa

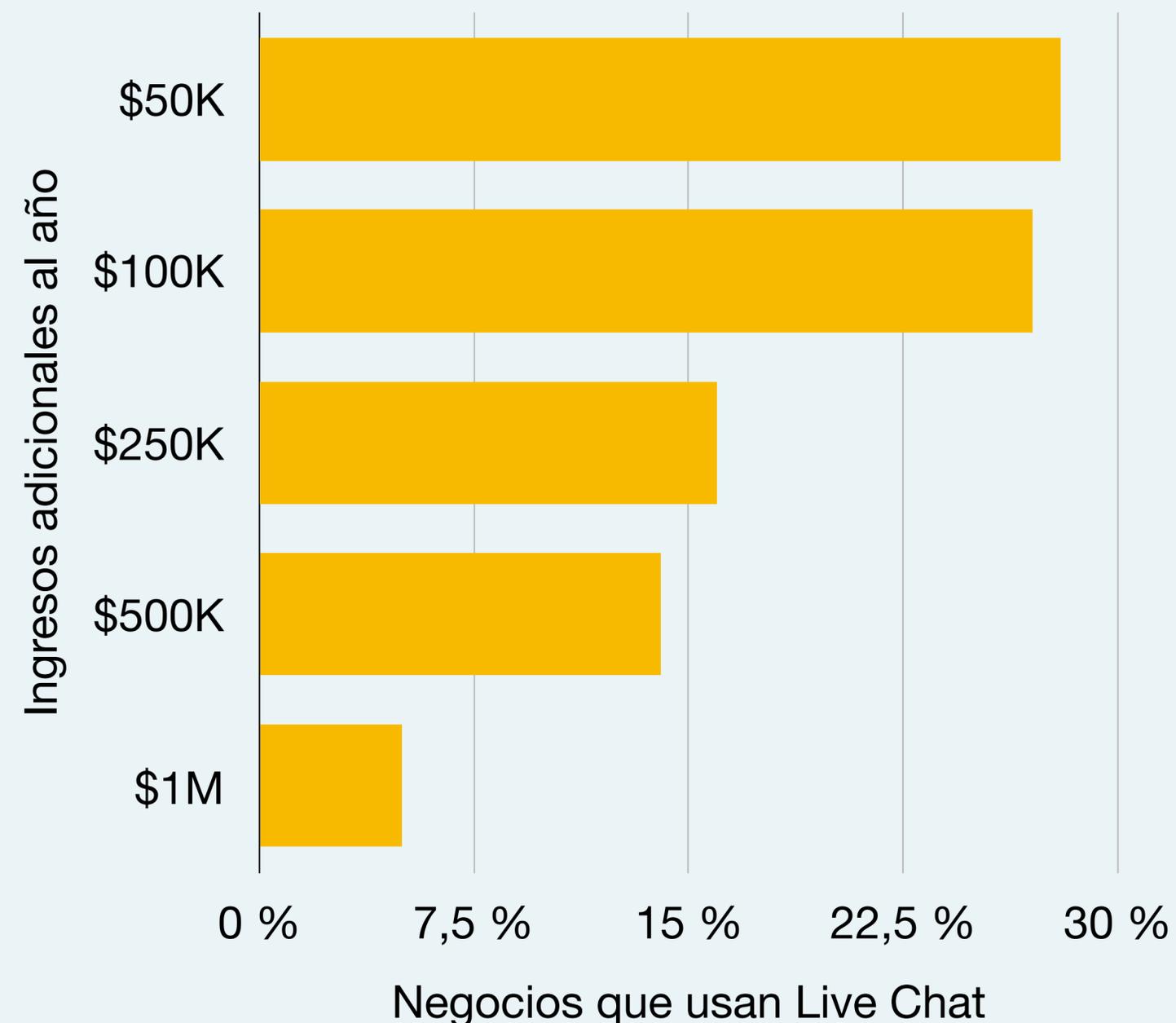
El chat está siendo usado con éxito para ventas y atención al cliente por todo el mundo...

Empresas de todo tipo y tamaño están usando el chat en vivo para apoyar sus procesos de venta y atención al cliente, pero no te preocupes tu aun tienes tiempo, la mayoría recurre a chats gratuitos o a chatbots que no resuelven la verdadera necesidad de su negocio.

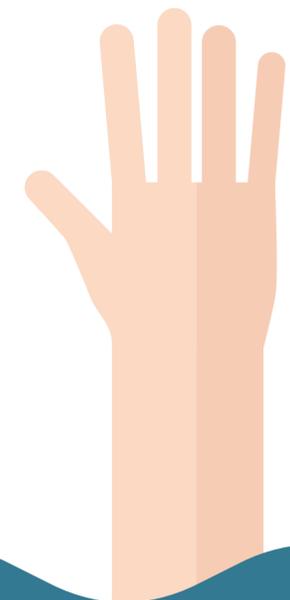
Mientras todos los que han implementado adecuadamente el uso de Chat en Vivo están viendo sus ventajas, otros aun no entienden que no es sólo colocar un chat en la página web y olvidarse del asunto, la ventaja está en integrarlo a los procesos.

El chat se usa con éxito tanto en negocios B2C como en B2B, la firma Zoho realizó un estudio entre 140 empresas de 10 industrias y encontró que un 33% de los que lo usan Live Chat son empresas del sector B2C y un 61% del B2B.

Y sólo en esa muestra las compañías reportaron un incremento en sus ingresos entre US\$50K y US\$1M de dólares al año desde que decidieron adoptar el uso del Live Chat.

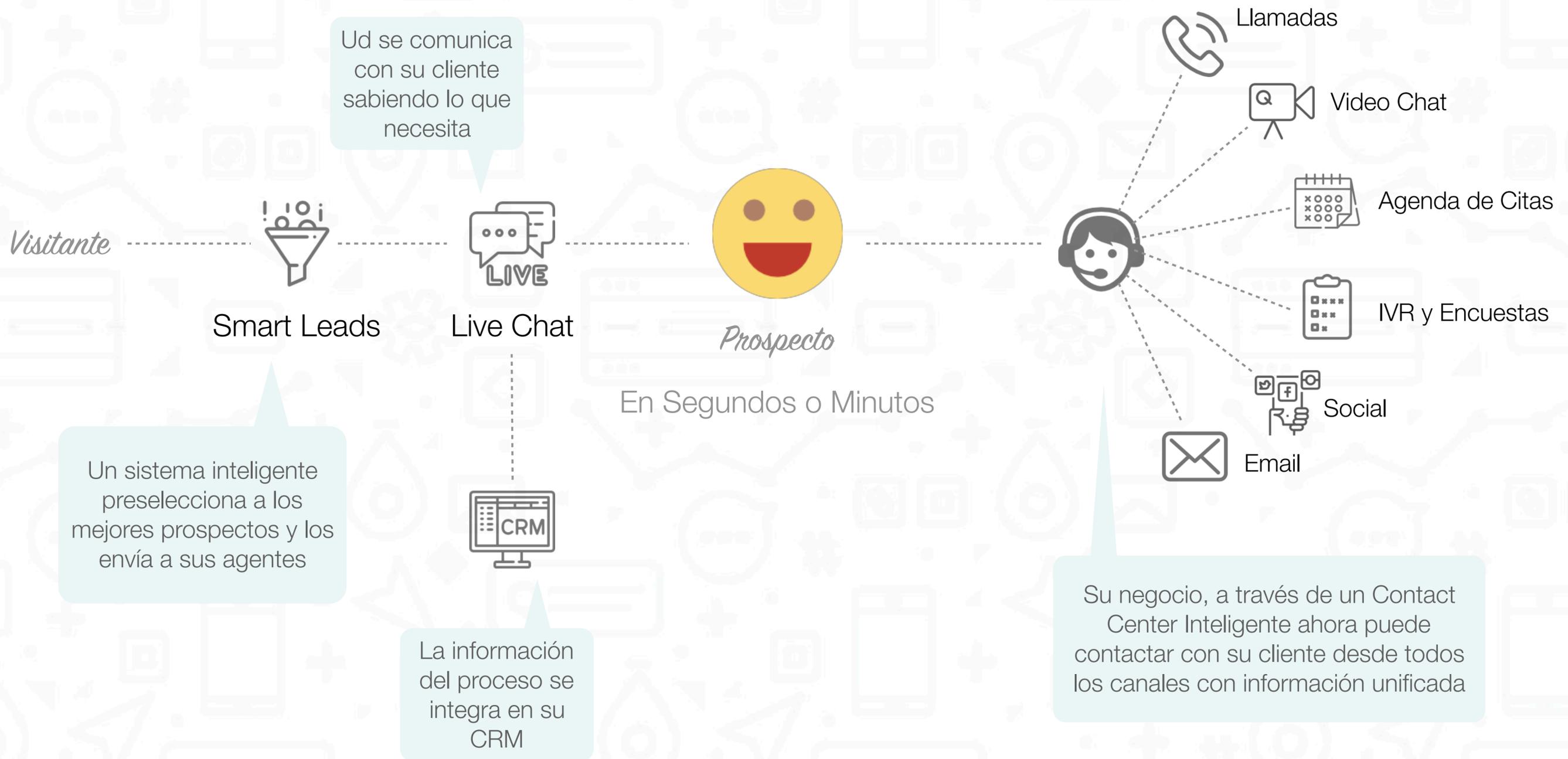


¿Puede tu empresa o negocio permitirse el lujo de perder clientes por no responder a tiempo sus solicitudes?



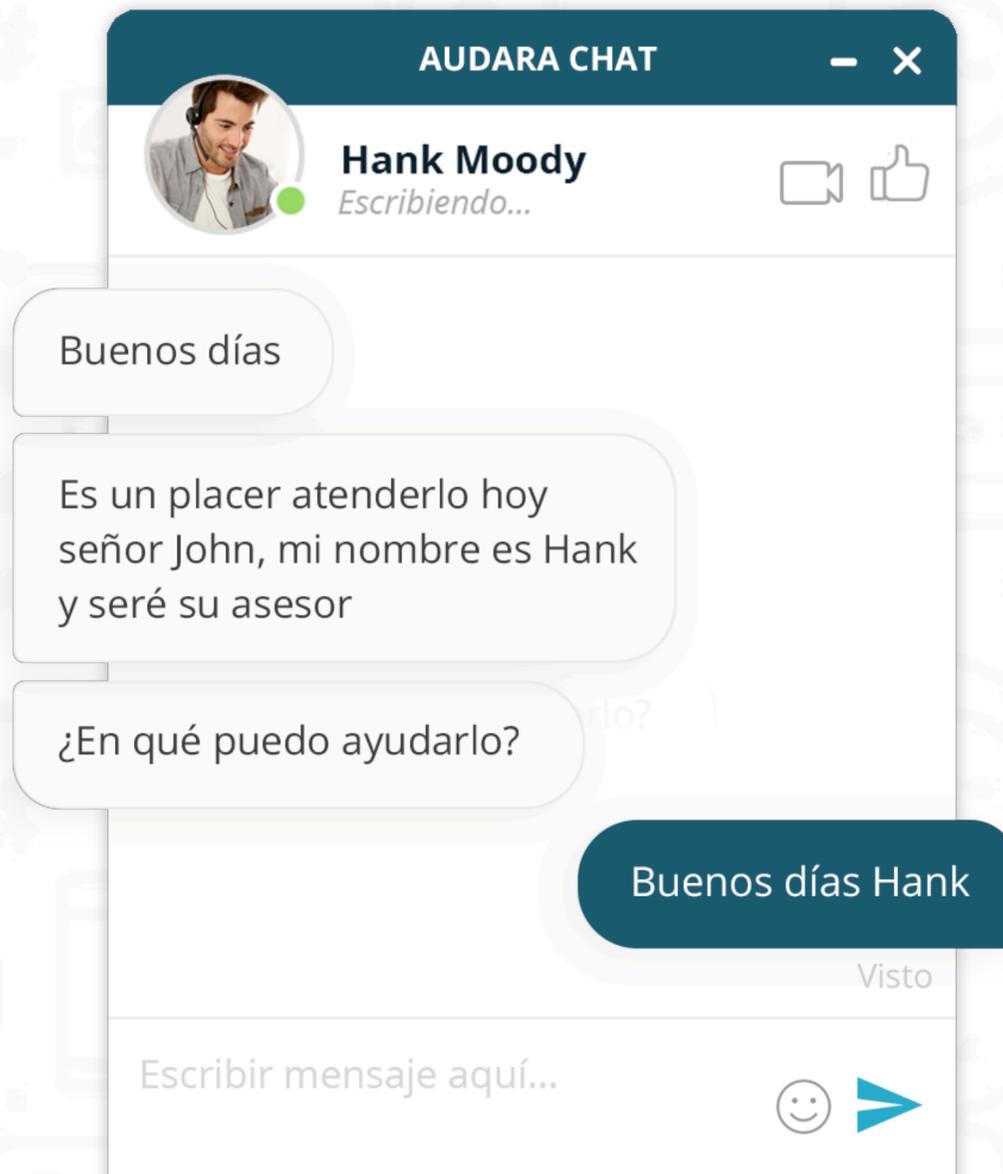
Atención por Live Chat

CONTACT CENTER INTELIGENTE



Audara Live Chat

Software de Contact Center Inteligente y Live Chat que lo conecta con el cliente correcto, en el lugar correcto, en el momento correcto

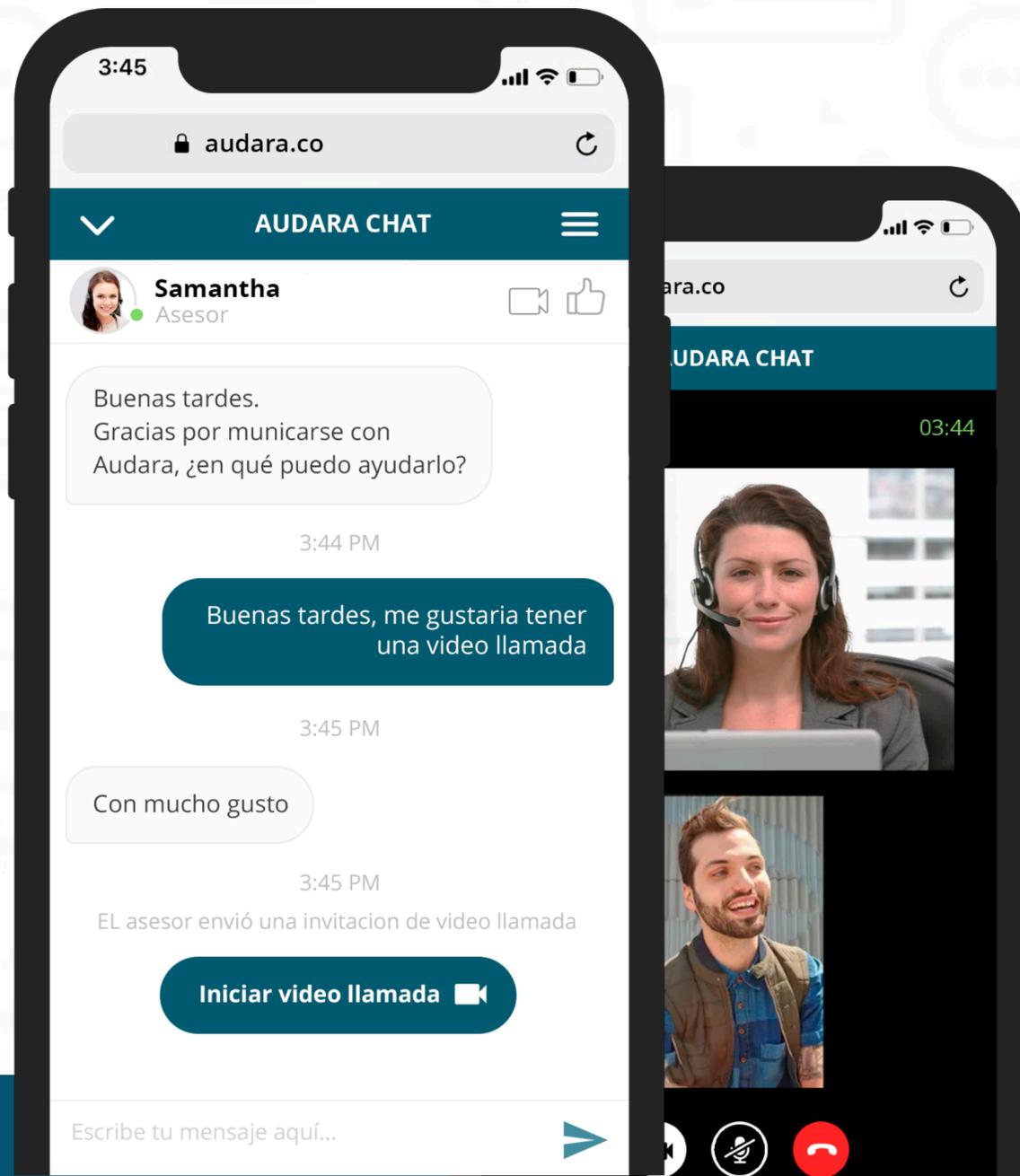


Audara

- Chat de Texto en vivo
- Soporte a Vídeo sin plugins
- Llamada de Voz desde el chat
- Compatible con desktop y móviles
- Callback programable
- Smart Ads (anuncios inteligentes)
- **Smart Leads (captura inteligente de prospectos)**
- Transferencia de Archivos
- Apariencia personalizable
- Chatbot integrable
- Calificación de la experiencia
- API de integración

Audara Live Chat

Software de Live Chat y Contact Center Inteligente que lo conecta con el cliente correcto, en el lugar correcto, en el momento correcto



Audara

- Chat de Texto en vivo
- Soporte a Vídeo sin plugins
- Llamada de Voz desde el chat
- Compatible con desktop y móviles
- Callback programable
- Smart Ads (anuncios inteligentes)
- **Smart Leads (captura inteligente de prospectos)**
- Transferencia de Archivos
- Apariencia personalizable
- Chatbot integrable
- Calificación de la experiencia
- API de integración

Audara

Audara es la opción elegida por empresas como la suya para crear experiencias excepcionales de servicio al cliente. Desde el 2002 ayudamos a empresas de todo tipo, grandes y pequeñas, en múltiples países a optimizar sus negocios e incrementar sus ventas.

Audara pone todo el poder de un Contact Center Inteligente y el Live Chat integrando todos los canales de comunicación: Llamadas, Chat, Video, Social, Email, con datos integrados y reportes en tiempo real de toda la operación.

Contáctenos

 +1.305.602.4629

 +57.1.658.3500

Copyright 2018 Audara. All Rights reserved.

Audara and the Audara logo are trademarks of GECKO SAS.

All other company names and logos may be registered.

[Solicitar un Demo](#)