

¡Hola Medellín!

¿Qué harían ustedes?



Les toca presentar en el evento más prestigioso de **Marketing Digital en Colombia**, es presencial después de mucho tiempo, los van a ver cientos de personas muy inteligentes y brillantes y vas a hablar cómo las ventas están siendo impactadas por la *Inteligencia Artificial*



Esta vez hice algo diferente...

Le pregunté a la inteligencia artificial



IA al rescate ¿Mejores prácticas para una presentación en Colombia?

The screenshot shows the Google Bard chat interface. On the left, there is a sidebar with a 'Bard' logo and an 'Experiment' badge. Below the logo is a '+ New chat' button and a 'Recent' list with four items: 'Mejores prácticas par...', 'Mejores practicas par...', 'Mejor presentacion p...', and 'Best sales email for C...'. A 'Show less' button is also visible. At the bottom left of the sidebar, it says 'Bogota, Colombia' with a link to 'From your IP address · Update location'.

The main chat area contains the following text:

I'm Bard, your creative and helpful collaborator. I have limitations and won't always get it right, but your feedback will help me improve.

Not sure where to start? You can try:

- Give me a table to track the depth chart for a community basketball team
- What are some power words to use on my resume that show leadership?

Or pick up where you left off:

- Mejores prácticas para una presentación en Colombia?
- Mejores practicas para una presentacion de Ventas.

At the bottom of the chat area, there is a text input field with the placeholder 'Enter a prompt here', a microphone icon, and a send button. Below the input field, a small disclaimer reads: 'Bard may display inaccurate or offensive information that doesn't represent Google's views. [Bard Privacy Notice](#)'.

¡IA al rescate!

Mejores prácticas para una presentación en **Colombia**.

- Empieza con una historia.
- Sé claro y conciso.
- Utiliza imágenes y videos.
- Haz preguntas.
- Termina con una llamada a la acción.

No podemos ser ajenos a la realidad

Inteligencia artificial: ¿qué tanto espacio está ganando en el mundo de las ventas?

Esta nueva herramienta digital promete cambiar la forma en la que se hacen las cosas hoy.



Así es como la Inteligencia Artificial cambiaría el modelo de venta en empresas

La inteligencia artificial aumenta los beneficios de los retailers

Cómo aumentar las ventas de tu emprendimiento con Inteligencia Artificial

Inteligencia artificial al servicio de las ventas

¡HOLA!

Soy Camilo Clavijo

Country Manager de HubSpot Latam

- Mi meta es visitar 50 países antes de mis 50 años
- He leído 25 libros por año en los últimos 5 años
- Rolo que no le gusta el ajíaco ni las sopas en general



<https://www.linkedin.com/in/cclavijo2/>



¿Qué es lo primero que se les viene a la cabeza cuando escuchan las palabras?

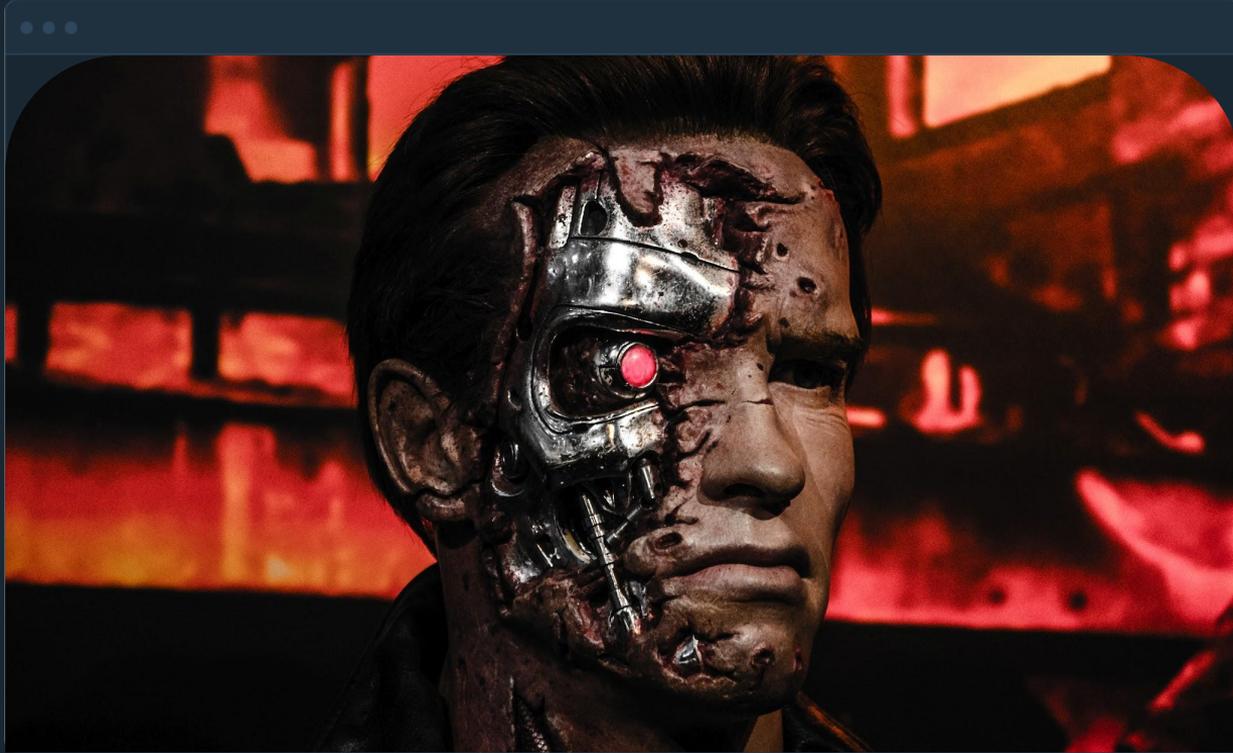
Inteligencia Artificial



¿ Humanos **VS.** Máquinas?



No hay que temerle a lo desconocido



Hay que aventurarse a conocerlo



Ahora como se ve la
INTELIGENCIA ARTIFICIAL
en el día a día para los equipos de
ventas.

¿Qué dicen nuestros equipos de ventas?

25%

**De la fuerza de
ventas**

Considera que ahora más
que nunca es difícil
vender

23%

**De los Ejecutivos
Comerciales**

Afirma que
requieren leads de
mejor calidad

36%

Considera

Que priorizar el acceso a
datos de clientes de mayor
calidad le ayudaría
significativamente

IA un nuevo aliado

56%

Ha invertido

En herramientas
de AI en sus
compañías

43%

Está de acuerdo

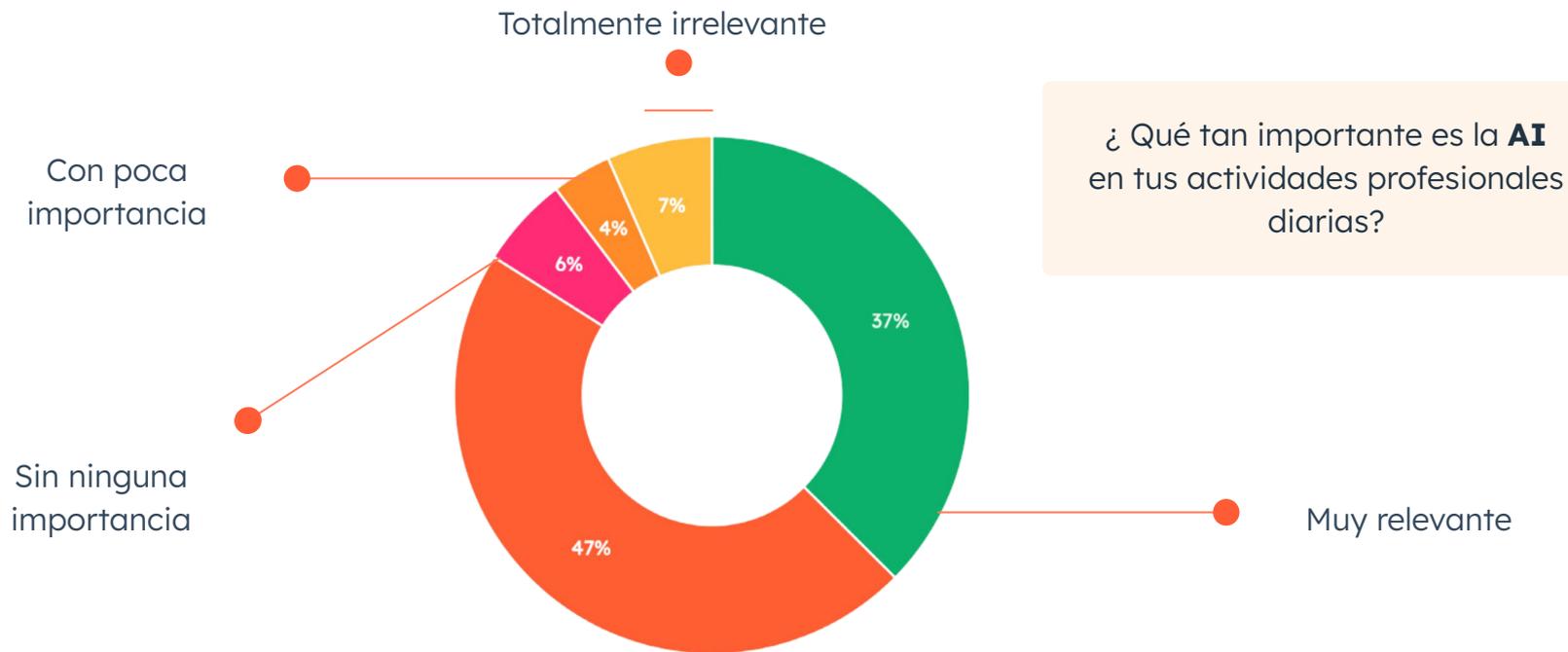
Que usar el tiempo de sus
equipos para otras labores
como cerrar ventas lo
harán más exitosos

70%

Cree que Invertir

En estas herramientas
aumenta la efectividad
de sus equipos

La IA ya está entre nosotros



Retos Más comunes

- Diferenciarse con respecto a la competencia.
- Cumplir con las cuotas.
- Entrar en contacto directo con los responsables de la toma de decisiones
- Personalización
- Prospección



**¿Sientes que los equipos de
ventas NO TIENEN SUFICIENTE
tiempo para sus tareas diarias?**

¿Como las Ventas se benefician de la Inteligencia Artificial

HubSpot: es una plataforma de marketing y ventas que utiliza la IA para ayudar a las empresas a generar leads, cerrar acuerdos y gestionar sus clientes. La **IA de HubSpot** puede utilizarse para automatizar tareas, identificar clientes potenciales y personalizar las interacciones con los clientes.



Como las ventas se benefician de la IA

01

Automatizar tareas

Tareas repetitivas y tediosas que consumen el tiempo de los representantes.

02

Prospección

Puede identificar automáticamente clientes potenciales que tienen más probabilidades de estar interesados en tu portafolio

03

Predicción

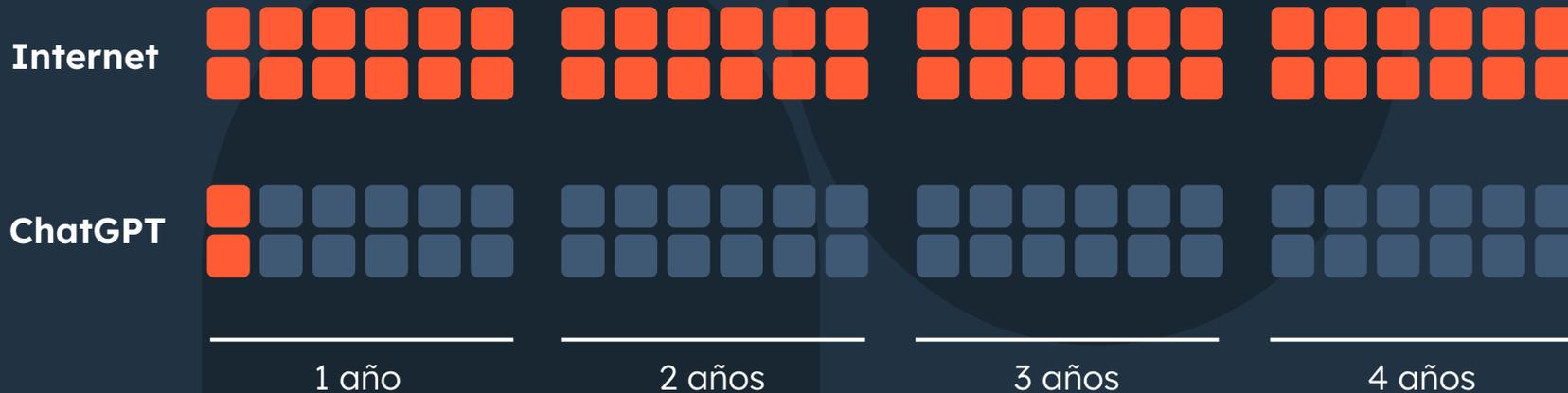
Usar datos históricos para predecir comportamientos de los clientes y rendimientos de ventas

04

Personalización

Puede utilizarse para personalizar las interacciones con los clientes lo que puede aumentar la satisfacción cliente y ventas.

Tiempo para llegar a 100 millones de usuarios



**¿Podrían vender más si
tuvieran un buen
asistente?**

La Inteligencia artificial **NO** es un
reemplazo para nuestra fuerza
de ventas

Necesitamos el toque humano



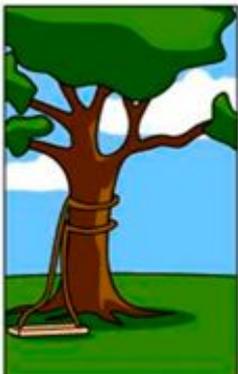
Lo que el cliente dijo que necesitaba



Cómo el fabricante entendió lo que quería



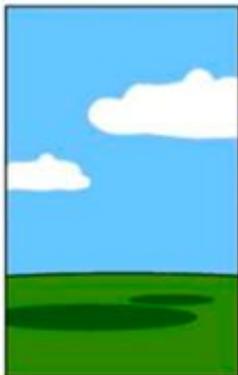
Lo que el ingeniero de producto diseñó



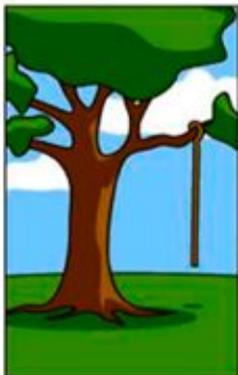
Cómo entendió los requisitos el equipo



Lo que entendió el consultor de negocio



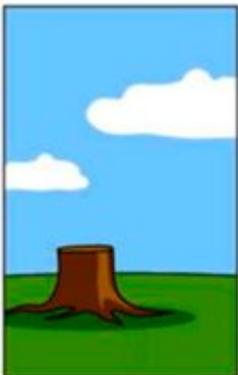
Cómo fue documentado



Lo que el cliente recibió en casa



Lo que se cobró al cliente



Cómo se diseñó el soporte y atención



Lo que el cliente realmente necesitaba

La Inteligencia artificial puede ser el aliado que estamos buscando para vender más y mejor



Cómo usar
La Inteligencia artificial
en:

HubSpot





Inteligencia de conversación



Información predictiva



Calidad y enriquecimiento de datos



IA generativa

Asistente de contenido, ChatSpot

Para **VENTAS** transforma la manera en que los representantes **prospectan y venden**.



Actualidad

- ✓ Correos electrónicos de ventas. (asistente de contenido)
- ✓ Transcripción de llamadas.
- ✓ Puntuación automática de clientes potenciales.
- ✓ Enriquece los contactos y los datos de la empresa.
- ✓ Seguimiento. (ChatSpot)
- ✓ Obtenga actualizaciones de estado rápidas. (ChatSpot)
- ✓ Administrar clientes potenciales. (ChatSpot)
- ✓ Prospectos. (ChatSpot)
- ✓ Crear informes usando lenguaje natural. (ChatSpot)
- ✓ Generar informes de previsión. (ChatSpot).

Próximamente

- ✓ Prórnostico de ventas
- ✓ Priorizar ventas
- ✓ Puntuación clientes potenciales [Mejorada]
- ✓ Resumir llamadas en hilo de correo electrónico
- ✓ Extraer elementos de acción / tareas de llamadas y correo electrónicos
- ✓ Predecir cancelaciones

Deduplicación de contactos

Contacts

Search for a contact 🔍 **Actions ▾** Import Create contact

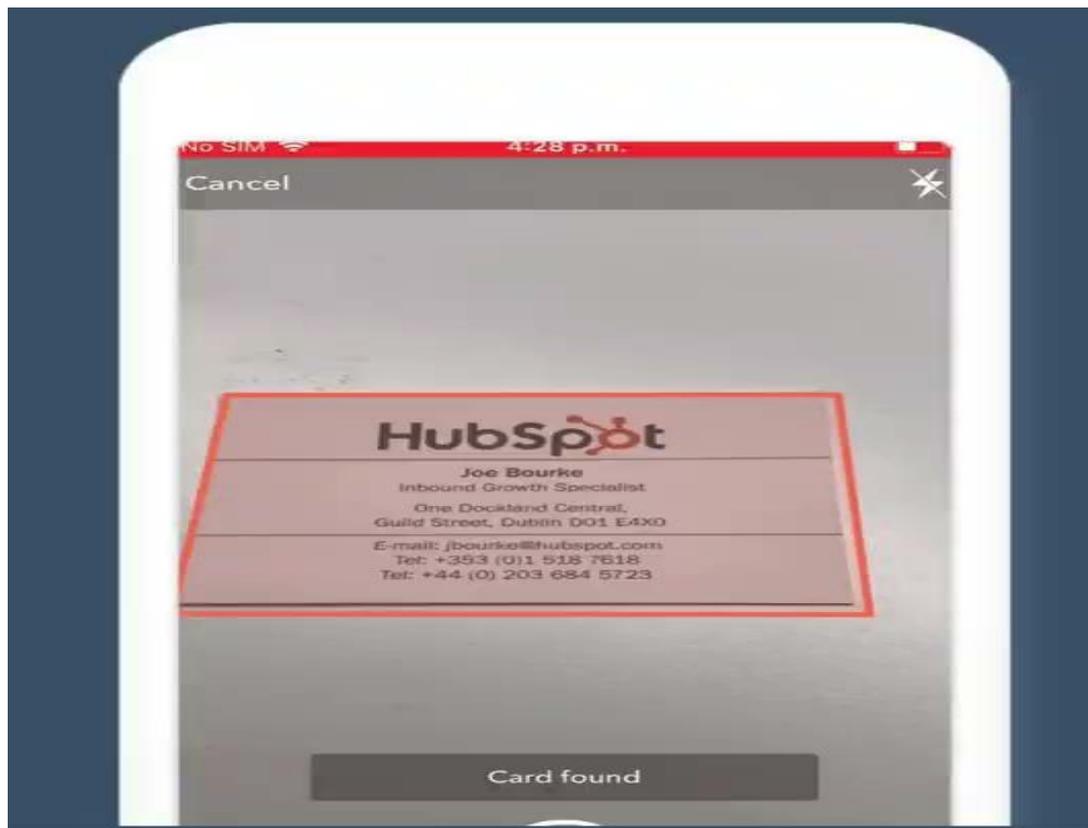
All contacts
All saved filters >
All contacts
29,102 contacts Options ▾
+ Add filter

<input type="checkbox"/>	NAME ▾	EMAIL ▾	PHONE NUMBER ▾	CONTACT OWNER ▾	LAST ACT	LAST CONTACTED (EST) ▾	LEAD :
<input type="checkbox"/>	[Profile Icon]	[Email]	[Phone]	[Owner]	-	-	-
<input type="checkbox"/>	[Profile Icon]	[Email]	[Phone]	[Owner]	Today at	Today at 5:11 PM	-
<input type="checkbox"/>	[Profile Icon]	[Email]	[Phone]	[Owner]	Today at 5:24 PM	Today at 5:24 PM	-
<input type="checkbox"/>	[Profile Icon]	[Email]	[Phone]	[Owner]	-	-	-
<input type="checkbox"/>	[Profile Icon]	[Email]	[Phone]	[Owner]	-	-	-
<input type="checkbox"/>	[Profile Icon]	[Email]	[Phone]	[Owner]	Today at 12:52 PM	Today at 12:52 PM	-
<input type="checkbox"/>	[Profile Icon]	[Email]	[Phone]	[Owner]	Today at 12:46 PM	Today at 12:36 PM	-
<input type="checkbox"/>	[Profile Icon]	[Email]	[Phone]	[Owner]	Today at 12:27 PM	Today at 12:27 PM	-
<input type="checkbox"/>	[Profile Icon]	[Email]	[Phone]	[Owner]	Today at 11:59 AM	Today at 11:54 AM	-
<input type="checkbox"/>	[Profile Icon]	[Email]	[Phone]	[Owner]	Today at 4:57 PM	Today at 3:19 PM	-

- Edit columns
- Edit properties
- Manage duplicates
- Restore contacts ↗



Escaneo de tarjetas hacia el CRM



Forecast en colores:

The screenshot displays the HubSpot Deals pipeline interface. At the top, there is a navigation bar with a menu, search, and user profile icons. Below this, the 'Deals' section is active, showing a 'Sales Pipeline' dropdown set to 'All deals'. Action buttons for 'Actions', 'Import', and 'Create deal' are visible. The main area features a search bar and a 'Deal owner' dropdown. The pipeline is divided into four stages: 'APPOINTMENT SCHEDULED' (6 deals), 'QUALIFIED TO BUY' (1 deal), 'PRESENTATION SCHEDULED' (3 deals), and 'DECISION MADE' (1 deal). Each stage contains deal cards with details such as deal name, amount, close date, and currency. A 'Large deals' filter is applied to the 'QUALIFIED TO BUY' stage. At the bottom, a summary row shows the total and weighted values for each stage. A 'Help' button is located in the bottom right corner.

APPOINTMENT SCHEDULED	QUALIFIED TO BUY	PRESENTATION SCHEDULED	DECISION MADE
Example deal Close date: 03/01/2023 Currency: USD	New Deal Amount: \$15,000 Close date: 06/30/2021 Currency: USD	Deal 4 Close date: 03/02/2023	New deal Amount: \$50 Close date: 07/01/2023 Currency: USD
Really big deal Amount: \$5,000,000 Close date: 02/27/2023 Currency: USD	Large deals Email 2 years ago	Deal 2	Meeting 2 years ago
Test Amount: \$500 Close date: 06/10/2022 Currency: USD		Custom data integrations Amount: £1,500 Close date: 02/28/2023 Currency: GBP	
Total: \$5,001,300.00 Weighted: \$1,000,260.00 (20%)	Total: \$15,000.00 Weighted: \$6,000.00 (40%)	Total: \$3,000.00 Weighted: \$1,800.00 (60%)	Total: \$50.00 Weighted: \$50.00 (100%)

Calificador de Oportunidades o Lead Scoring

Create a new property ✕

[← Back to create property](#)

[Test contact](#)

Positive Attributes ⓘ [Add new set](#)

You have no positive attributes.

Negative Attributes ⓘ [Add new set](#)

You have no negative attributes.

[Create](#) [Cancel](#)

Usa las nuevas herramientas con IA de HubSpot para impulsar tu crecimiento

La inteligencia artificial está revolucionando la forma en que hacemos negocios, y HubSpot te la pone en bandeja. Con ChatSpot y nuestro asistente de contenido, tendrás todo el poder de la inteligencia artificial en tus manos para agilizar tu trabajo y ayudar a tu empresa a crecer mejor.

Usar el asistente de contenido

Comenzar a usar ChatSpot



Crear un borrador de blog



Cómo me ayuda a mi puntualmente el Asistente de Contenido

- Redactor de texto con IA para crear contenido con un solo clic
- Escribir correos para prospectos
- Creación de Llamadas a la acción o en Ingles Call to Action (CTA)
- Herramienta para reescribir textos con IA
- Generador de descripciones y textos para Instagram, Facebook, LinkedIn y Twitter





Cómo me ayuda a mi puntualmente ChatSpot

- Menos tiempo buscando información es más tiempo con los clientes
- Prospección ágil y personalizada
- Encuentra información de manera más ágil
- Venta cruzada.
- Reporte sencillos y efectivos.





The screenshot displays the ChatSpot interface. On the left, there is a sidebar with a search bar and a list of prompt templates. The templates include:

- Add Contact**: Adds a contact to your CRM with optional property data.
- Add contact and follow up**: Adds a new contact to the CRM and creates a task to follow up.
- Marketing email performance**: Summarize recent email results.
- HubSpot How-To**: Looks up answers to questions from the HubSpot knowledgebase.
- Contact Assignment**: Assign yourself a contact.
- Tagline Generator**: Generates compelling taglines for your product or service.
- Timeframe reporting**: Creates a report based on recently added data.
- Blog Generator**: Draft a blog post.
- Product Showcase Email**: Drafts an email based on a product description.
- Easy explanation**: Generate a simple explanation of any topic.
- Related Keywords**: Find keywords related to another keyword or topic.

On the right, a chat window is open with a dark blue header containing 'HubSpot', 'Blog', and 'CustomObjectDemo'. The chat area has a light blue background and contains the following text:

Hi, Welcome to ChatSpot!
The product is still in alpha, so please be patient.

Try Suggested Prompts
Try out some of the suggested prompts on the left to get started.

At the bottom of the chat window, there is a text input field with the placeholder 'Type a message' and a 'Send' button.

Mayor productividad no es
solo es eficiencia

¡Es efectividad!



Relevancia



Impulsado
por IAG

Velocidad



Eficacia



89%

de los profesionales de marketing reportan que la IA mejora la calidad de su contenido.

86%

de los profesionales de ventas aseguran que la IA hace más efectivos sus esfuerzos a la hora de prospectar.



¿Qué nos hace diferentes?

- **Las dos herramientas son gratis.** Habrá algunas características especiales que estarán disponibles en las versiones premium del software de HubSpot.
- Disponibles a nivel global
- Fácil de usar e intuitivo.
- Seguro con tus datos y los de tus clientes.
- Tu asistente, no tu reemplazo.

Con IA y HubSpot no hay
nada que temer y sí
mucho que explorar



¡Empieza gratis ahora!

Descarga **GRATIS** nuestro reporte completo de
productividad de ventas & AI



Recordemos...

También le pregunté cómo las ventas se benefician de la IA?

01

Automatizar tareas

Tareas repetitivas y tediosas que consumen el tiempo de los representantes.

02

Prospección

Puede identificar automáticamente clientes potenciales que tienen más probabilidades de estar interesados en ser/prod. De la empresa

03

Predicción

Usar datos históricos para predecir comportamientos de los clientes y rendimientos de ventas

04

Personalización

Puede utilizarse para personalizar las interacciones con los clientes lo que puede aumentar la satisfacción cliente y ventas.

¿Creen que hoy fue
una **presentación**
exitosa?

¡IA al rescate!

Mejores prácticas para una presentación en **Colombia**.

- Empieza con una historia.
- Sé claro y conciso.
- Utiliza imágenes y videos.
- Haz preguntas.
- Termina con una llamada a la acción.

Gracias

A la inteligencia Artificial !!!



<https://www.linkedin.com/in/cclavijo2/>

HubSpot

APPENDIX

Desconexión entre El decir y el hacer



Desafíos



- Más del **63%** asegura que **vender ahora es mucho más retador que antes.**
- **25%** no confía **en la data y analítica de sus empresas.**
- **73%** cree que **se espera que sus empleados hagan más con menos recursos** debido a factores económicos externos.

“67% están preocupados porque creen que sus métodos de ventas están perdiendo efectividad con el tiempo”.

Oportunidades



- **75%** cree que su equipo **utiliza tecnología de manera efectiva para alcanzar sus metas.**
- **76%** considera que establecer conexiones personales y humanas es el aspecto más crucial **para la productividad de sus empresas.**



Thank you