

NEOJAUS-ONE

Inteligencia conversacional end-to-end
que convierte cada interacción en crecimiento

NeoJaus - ONE cambia las reglas del juego porque no es solo una herramienta de análisis aislada; es un **motor de crecimiento e inteligencia conversacional** end-to-end. Convierte cada conversación en decisiones, automatización y ventaja competitiva.



1



1. De la Analítica Reactiva a la Inteligencia Accionable

Mientras la analítica tradicional solo reporta lo que pasó, **NeoJaus - ONE** transforma voz y texto en datos estructurados y accionables. Ayuda a tomar decisiones en tiempo real y orienta qué decir, cuándo decirlo y cómo optimizar la conversión.

2



2. Automatización Real del Back-Office

Efecto "Super Agente"

No se limita a mostrar gráficas. **NeoJaus - ONE** escucha o lee la conversación y automatiza el flujo de información hacia la operación. Reduce el trabajo manual, alimenta el CRM y estructura el conocimiento institucional de manera orgánica.

3



3. ADN de la Empresa Inteligente

NeoJaus - ONE impulsa a marketing y ventas a aprender de los cierres exitosos. Crea ventajas competitivas sostenibles basadas en evidencia real, no en intuición. Su enfoque ha sido reconocido internacionalmente por instituciones como el **Global Innovation Institute (GII)** en Inteligencia Conversacional.



NeoJaus - ONE no solo supervisa conversaciones: aprende de ellas, automatiza la operación y convierte el conocimiento comercial en crecimiento sostenible.



Voz + Texto



IA Aplicada



Automatización



CRM



Conversión



Inteligencia
Comercial



NEOJAUS -ONE

Bondades estratégicas: retención, crecimiento y experiencia del cliente

Neojaus - ONE no solo analiza interacciones: protege ingresos, descubre oportunidades y ayuda a que cada cliente valga más durante más tiempo.

En cada llamada, WhatsApp o conversación digital se esconden señales de compra, riesgo, satisfacción y crecimiento. La diferencia está en convertir esas señales en acciones concretas para agentes, supervisores y dirección.

Bondades clave para la empresa

- | | |
|--|--|
| 1 Cuidar al cliente actual
Es más rentable proteger y desarrollar la relación existente que depender siempre de adquirir clientes nuevos. ONE identifica señales de satisfacción, molestia, recompas y riesgo. | 6 Oportunidades perdidas
Detecta cuando el agente no preguntó presupuesto, urgencia, necesidad, producto alternativo o siguiente paso; convierte la llamada en aprendizaje accionable. |
| 2 Impulsar upselling y cross-selling
Ayuda a los agentes humanos a detectar cuándo el cliente ya abrió la puerta a un producto superior, servicio complementario, garantía, soporte o plan de mayor valor. | 7 Coaching automático para agentes
Genera recomendaciones concretas después de cada interacción: qué mejorar, qué ofrecer, cómo cerrar y cuándo dar seguimiento. |
| 3 Evitar cancelaciones de servicio
Reconoce frases, emociones y patrones que anticipan abandono: quejas repetidas, frustración, comparación con competidores o falta de solución. | 8 Inteligencia operativa
Ayuda a identificar productos, procesos o áreas que generan más dudas, quejas, fricción, retrabajo o pérdida de ventas. |
| 4 Ofertas personalizadas con mayor valor
Convierte dudas, objeciones y necesidades frecuentes en campañas, promociones y propuestas más precisas para cada cliente o segmento. | 9 Priorización por valor y riesgo
Clasifica clientes por potencial de compra, riesgo de cancelación, nivel de satisfacción y urgencia para enfocar mejor el tiempo del equipo humano. |
| 5 NPS en tiempo real
Permite estimar el nivel de promotor, neutro o detractor durante la conversación, sin esperar encuestas tardías o respuestas parciales. | 10 Cumplimiento comercial y trazabilidad
Valida si se explicaron condiciones, costos, garantías, políticas y pasos críticos; reduce errores, reclamaciones y malas prácticas. |

La promesa: vender más a partir de lo que el cliente ya está diciendo.

Para agentes
Guía práctica para mejorar cada conversación y cerrar el siguiente paso.

Para supervisores
Evidencia para capacitar, medir calidad y rescatar oportunidades.

Para directivos
Visibilidad de ingresos protegidos, crecimiento, NPS, churn y fricción operativa.

Neojaus-ONE

Neojaus - ONE convierte conversaciones en crecimiento sostenible.

Voz + texto | IA aplicada | CRM | Retención | Conversión