

Hyundai Motor España extiende la gestión de leads con Aivora

Hyundai Motor España da un paso hacia la optimización de su atención al cliente al ampliar la gestión de leads fuera del horario comercial y durante los fines de semana. Esta iniciativa se hace posible gracias a la plataforma tecnológica avanzada de Aivora, que permite a Hyundai Motor España ofrecer una atención integral y sin interrupciones a sus clientes

En su búsqueda continua de mejorar la experiencia de cliente, Hyundai Motor España se asocia con AiVORA Solutions para extender la gestión de leads más allá del horario comercial tradicional y durante los fines de semana. La plataforma tecnológica de Aivora permite a Hyundai Motor España mantener una atención al cliente activa y eficiente, incluso cuando la oficina está fuera de horario.

Aivora, con su capacidad conversacional multicanal y automatización avanzada, se integra perfectamente con la estrategia de atención al cliente de Hyundai Motor España. Esto no solo mejora la eficiencia en la gestión de leads, sino que también ofrece a los clientes la comodidad de recibir asistencia personalizada incluso fuera del horario habitual.

Impacto en la experiencia del cliente

La colaboración entre Hyundai Motor España y Aivora proporciona beneficios tangibles en la gestión de leads. La capacidad de atender a los clientes fuera del horario comercial convencional significa una atención más rápida y flexible, lo que contribuye directamente a una mayor satisfacción del cliente y a un aumento en la probabilidad de conversión.

La extensión de la gestión de leads fuera de horario representa un cambio significativo en la disciplina del Customer Experience (CX). Los clientes de Hyundai Motor España pueden disfrutar de la conveniencia de recibir respuestas rápidas y personalizadas, incluso en momentos que tradicionalmente estarían fuera del alcance de la atención al cliente.

La iniciativa de Hyundai Motor España de ampliar la gestión de leads con Aivora demuestra su compromiso con la excelencia en la atención al cliente. Esta colaboración no solo mejora la eficiencia operativa, sino que también establece un nuevo estándar en la atención al cliente, brindando a los clientes una experiencia integral y flexible. "Estamos ante un avance significativo que destaca la adaptabilidad y la orientación al cliente de Hyundai Motor España en el mercado automotriz".

Acerca de AiVORA Solutions

AiVORA Solutions es líder en innovación en el sector automotriz con su revolucionario asistente conversacional "TanIA", impulsado por IA y voz. Esta plataforma transforma conversaciones de potenciales clientes en datos medibles, generando un score de interés de compra en tiempo real. Disponible las 24 horas, los 365 días del año, asegura una gestión continua de

oportunidades, atendiendo llamadas fuera del horario comercial para mejorar la satisfacción del cliente y reactivar eficientemente bases de datos antiguas. El asistente de voz automatiza interacciones telefónicas, integrándose sin complicaciones a sistemas existentes de fabricantes y distribuidores de automóviles, así como canales de interacción preferidos por potenciales compradores.

La visión de AiVORA se centra en liderar la transición de los procesos comerciales de la automoción, utilizando la voz como canal principal y abordando el desafío donde el 30% de las solicitudes de información a distancia quedan sin atender, impactando negativamente en el rendimiento operativo.

Datos de contacto:

Jesica
Comunicación
623174217

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Inteligencia Artificial y Robótica](#) [Marketing](#) [Industria](#) [Automotriz](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>