

Transforma la experiencia del cliente con

Syntphony for Customer Engagement

Syntphony for Customer Engagement integra un **conjunto de soluciones** que orquestan la experiencia del cliente end-to-end. Conectando cada fase del ciclo de relación con la marca, desde el interés inicial hasta la relación a largo plazo.

A través de tecnologías basadas en IA, Syntphony acompaña al cliente en cada fase y anticipa de manera proactiva sus necesidades. Permitiendo a las marcas actuar en el momento adecuado y crear **experiencias más fluidas, relevantes y duraderas.**



ATRACCIÓN Y DECISIÓN

El consumidor explora, compara y decide. La clave es acompañar la decisión con información clara, **experiencias relevantes y respuestas inmediatas** que generen confianza.

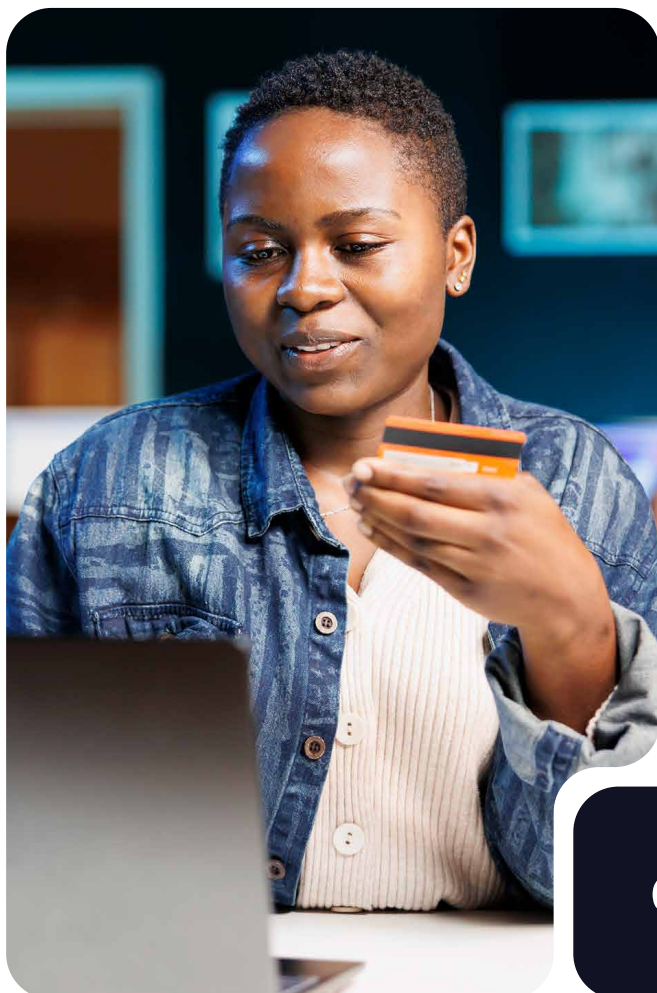


Agentes inteligentes que guían activamente

- Resolución de dudas frecuentes y acompañamiento al consumidor, ayudándole a comparar opciones, entender condiciones y **avanzar en su decisión** de compra.
- Comunicaciones proactivas y personalizadas que retoman conversaciones, resuelven bloqueos o recuerdan información relevante **en el momento adecuado.**
- Roleplays de formación para equipos de ventas, que simulan interacciones reales con clientes y **mejoran** la calidad de **la experiencia desde el primer contacto.**

Experiencias inmersivas de descubrimiento

- Experiencias que permiten al consumidor recorrer espacios, configurar opciones y **comprender propuestas complejas antes de la compra**, guiado por agentes inteligentes que acompañan a lo largo del proceso, facilitando la decisión.

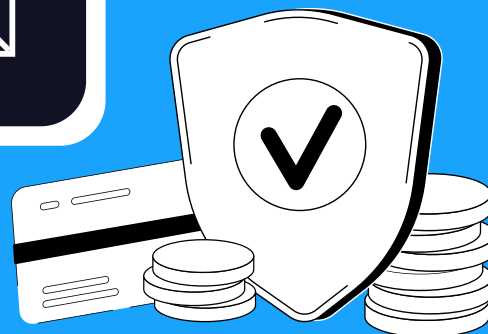


COMPRA Y ACTIVACIÓN



COMPRA Y ACTIVACIÓN

El consumidor convierte y empieza la relación. La experiencia debe ser sencilla, sin fricciones y con una activación rápida que refuerce la decisión tomada.



Pagos integrados y omnicanalidad

- Pagos seguros y sin fricciones integrados en el flujo de compra que **mejoran la experiencia del cliente.**

Asistencia conversacional en tiempo real

- Acompañamiento de agentes inteligentes que resuelven dudas en el momento clave y **evitan abandonos durante el checkout.**

Sector retail y gran consumo: elevando el punto de venta

Experiencia de venta asistida y orquestada

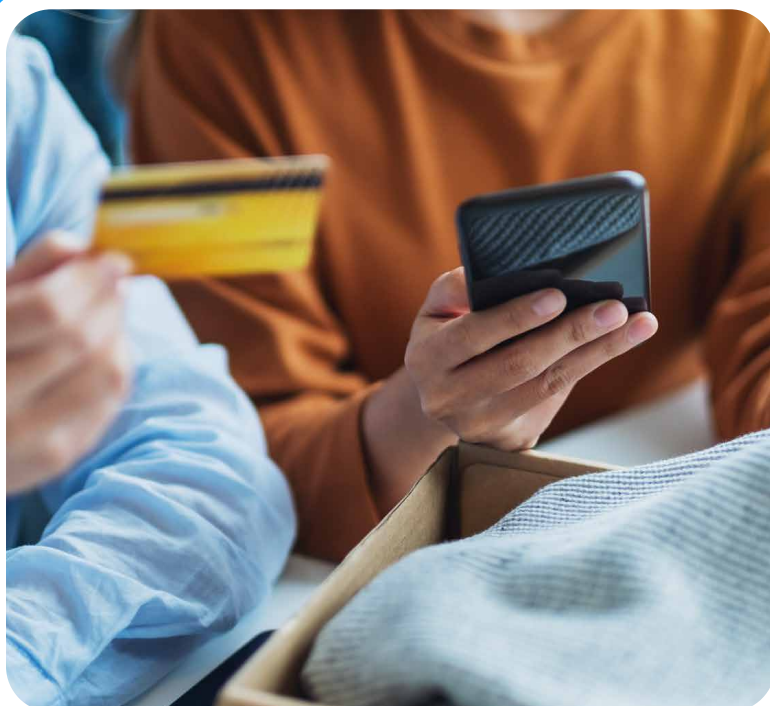
- Tecnología que acompaña al consumidor durante el proceso de compra, garantizando una **experiencia fluida y coherente** en todos los puntos de contacto, tanto físicos como digitales.

Gestión dinámica de precios

- Adaptación de precios y promociones en tiempo real **según contexto, demanda o comportamiento**, alineado con las expectativas del consumidor.

Presentación y gestión inteligente del producto

- Optimización de la visibilidad, organización y disponibilidad de los productos en los lineales, asegurando **coherencia entre la propuesta comercial y la experiencia del cliente.**



SERVICIO Y RELACIÓN



SERVICIO Y RELACIÓN

El consumidor interactúa con la marca tras la compra. Aquí se construye (o se rompe) la relación a través del servicio, la resolución y el acompañamiento continuo.



Atención conversacional inteligente 24/7

- Agentes de postventa que ofrecen **resolución inmediata** de dudas frecuentes, información contextual y personalizada, y consulta de estado de pedidos, servicios o incidencias.
- Gestión de solicitudes y cambios que permite activar, modificar o cancelar servicios, realizar reprogramaciones o ajustes y **resolver incidencias de forma ágil**, con soporte híbrido humano + Agentes IA.



Sector salud: una nueva relación con el paciente

Atención remota y personalizada

- Atención médica digital que permite acompañar y seguir al paciente de forma continua, facilitando la monitorización, la comunicación con los profesionales y una **atención más proactiva más allá del entorno presencial**.



LEALTAD Y CONTINUIDAD



LEALTAD Y CONTINUIDAD

La relación se consolida en el tiempo. El foco está en el reconocimiento, el valor sostenido y la creación de vínculos duraderos.

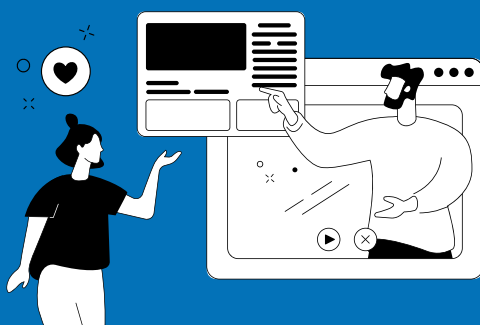


De los programas de lealtad a la pertenencia

- Programas dinámicos que evolucionan desde la recompensa transaccional hacia una relación activa, combinando gamificación, reconocimiento por uso y beneficios experienciales que **refuerzan el vínculo y fomentan la participación continua del cliente.**

Experiencias inmersivas exclusivas y comunidad

- Experiencias diseñadas para clientes que refuerzan el sentimiento de pertenencia y la continuidad de la relación, a través de eventos virtuales, experiencias inmersivas y espacios de comunidad que **fortalecen el vínculo con la marca** más allá del uso del producto o servicio.



Syntphony for Customer Engagement

Convierte cada etapa del customer journey en una experiencia única y duradera.



Descúbrelo de primera mano aquí:
es.nttdata.com/landings/customer-engagement-2030