
Herramientas de IA Aplicadas a ISPs

Casos de Uso Prácticos y Resultados Reales

Cr. Gaston Barile – Ing. Juan Pablo Martinez

CABASE 2025



El Desafío de los ISPs Hoy



Grandes Volúmenes de Datos

Cientos o Miles de clientes, millones de interacciones. ¿Cómo convertir datos en decisiones?



Churn y Retención

Predecir y prevenir la fuga de clientes antes de que suceda.



Personalización Comercial

Ofrecer el producto correcto, al cliente correcto, en el momento correcto.

Segmentación Inteligente de Clientes

¿Qué hace?

Algoritmo de Machine Learning que agrupa automáticamente a tus clientes según patrones de comportamiento y consumo.

Aplicaciones Prácticas

- Campañas comerciales hipersegmentadas
- Ofertas personalizadas por perfil
- Identificación de clientes de alto valor



Segmentación con Machine Learning

Dashboard de Segmentación Comercial

Cooperativa Totoral - Análisis Dinámico de 6 Clusters Estratégicos

 Glosario de Métricas

1.225

Clientes Activos

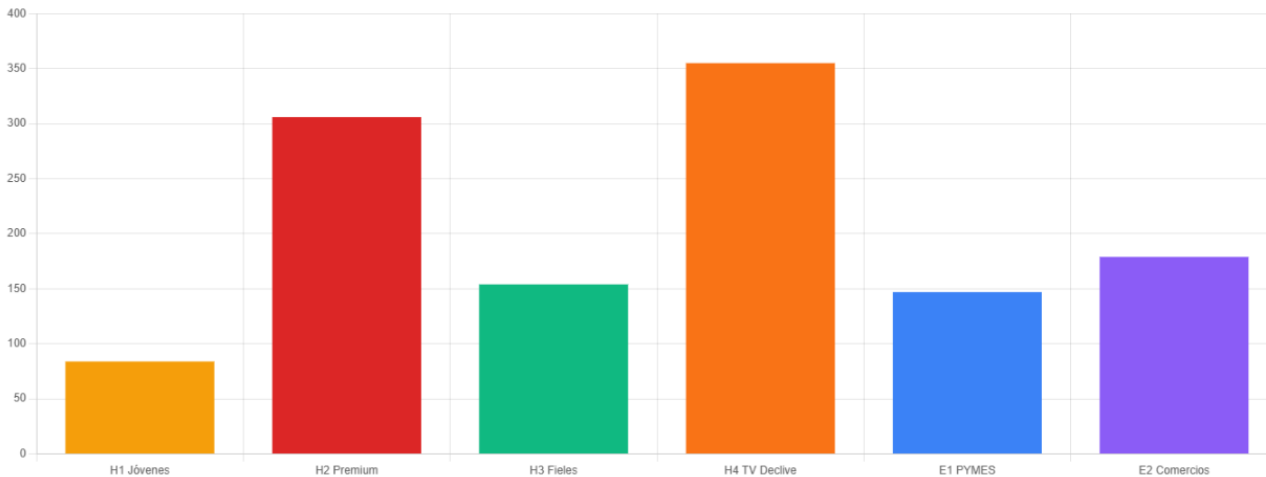
899

Hogares (73.4%)

326

Empresas (26.6%)

Distribución de Clientes por Segmento



Variables Características por Cluster

H1 - Jóvenes Básicos

PRIORIDAD 4

"Jóvenes Conectados de Bajo Valor"

Clientes 84 (6.9%)	Edad Promedio 43 años
Abono Mensual U\$D 42.51	Servicios 1.2 activos
Internet 88% tiene	Riesgo MEDIO

► Estrategia Principal

Upselling: Ofrecer bundle Internet + TV + Telefonía

Canal Digital: WhatsApp Business y redes sociales

Upgrade FTTH: Migración a fibra para gamers/streamers

► Ingresos del Segmento

U\$D 3571

Ingreso Total/mes

26%

Churn histórico

H2 - Premium en Riesgo

PRIORIDAD 1

"Familias Premium Multi-Servicio"

Clientes 306 (25.0%)	Edad Promedio 58 años
Abono Mensual U\$D 280.43	Servicios 3.5 activos
Internet 98% tiene	Riesgo ALTO

► Estrategia Principal

Programa VIP: Atención prioritaria y técnico asignado

Retención: Contrato fidelización 12 meses con descuento

Migración FTTH: Upgrade sin costo instalación

Alertas: Monitoreo automático si factura baja >20%

► Ingresos del Segmento

U\$D 85812

Ingreso Total/mes

80%

Churn histórico

H3 - Fieles Estables

PRIORIDAD 5

"Fieles de Valor Medio"

Clientes 154 (12.6%)	Edad Promedio 48 años
Abono Mensual U\$D 61.65	Servicios 2.3 activos
Internet 72% tiene	Riesgo BAJO

► Estrategia Principal

Cross-sell: Telefonía a 60% que no tiene

Lealtad: Descuento acumulativo automático

Referidos: Descuento por amigos referidos

► Ingresos del Segmento

U\$D 9495

Ingreso Total/mes

0%

Churn histórico

H4 - TV en Declive

PRIORIDAD 2

"TV Tradicional en Declive"

Clientes 355 (29.0%)	Edad Promedio 55 años
Abono Mensual U\$D 126.26	Servicios 1.4 activos
Internet 41% tiene	Riesgo CRÍTICO

► Estrategia Principal

Reconexión: Reactivar internet en clientes sin servicio

Downgrade: Ofrecer TV básica antes de perder cliente

Género: Contenido orientado a mayoría femenina

► Ingresos del Segmento

U\$D 44822

Ingreso Total/mes

55%

Churn histórico

Variables Características por Cluster

E1 - PYMES Conectadas

PRIORIDAD 3

"Multi-Servicio Modernas"

Clientes

147 (12.0%)

Edad Promedio

48 años

Abono Mensual

USD 717.56

Servicios

2.4 activos

Conectividad

71% tiene

Riesgo

MEDIO

► Estrategia Principal

Paquete Corporativo: FTTH + IP fija + dominio + SLA

Servicios B2B: Central telefónica, cámaras, WiFi

Atención: Ejecutivo de cuenta asignado

► Ingresos del Segmento

USD 105482

Ingreso Total/mes

34%

Churn histórico

E2 - Comercios Tradicionales

PRIORIDAD 6

"Solo TV Tradicionales"

Clientes

179 (14.6%)

Edad Promedio

59 años

Abono Mensual

USD 31.04

Servicios

1.2 activos

Conectividad

7% tiene

Riesgo

ALTO

► Estrategia Principal

No Forzar: Respetar lealtad veterana

Internet Básico: Solo para POS/terminal tarjetas

Canal Tradicional: Visita personal (NO digital)

► Ingresos del Segmento

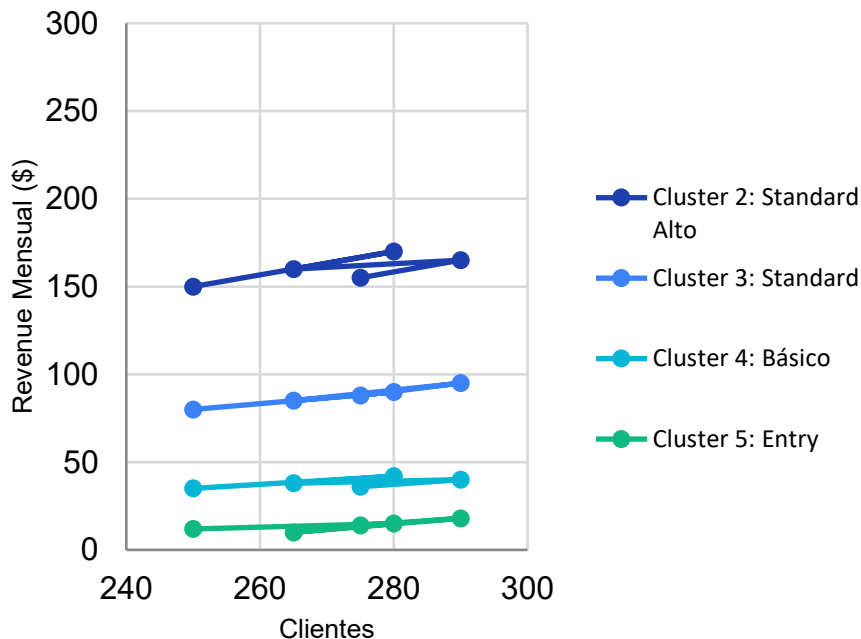
USD 5556

Ingreso Total/mes

0%

Churn histórico

Demo: Segmentos Identificados



5

Segmentos Detectados

+87%

Precisión del Modelo

+34%

Mejora en Conversión

Resultado: Campañas 3x más efectivas con targeting inteligente

CASO 2

Predicción de Churn (Abandono)

¿Qué hace?

Modelo predictivo que identifica clientes con alta probabilidad de abandono antes de que se vayan.

Señales que Analiza

✓ Disminución en consumo de datos

✓ Aumento de reclamos técnicos

✓ Patrones de pago irregulares

52.3%

% Clientes Desconectados

45.9%

Riesgo Promedio de Churn
● Problemas moderados

1.000

Total Clientes

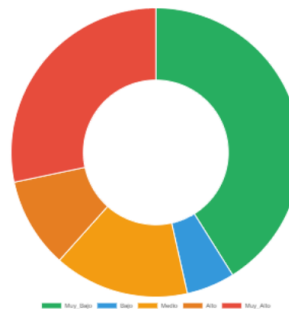
384

Alto Riesgo

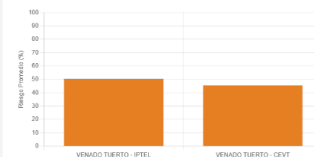
151

Medio Riesgo

Distribución por Categoría de Riesgo



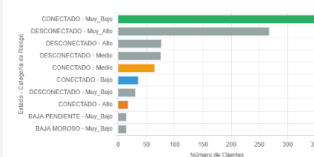
Riesgo Promedio por Sucursal (Top 10)



Probabilidad de Churn



Riesgo por Estado del Cliente



API Churn – Cliente Regular

```
jmartinez@ing-jmartinez:~$ curl -X POST http://10.1.9.91:7870/predict \
> -H "Content-Type: application/json" \
> -d '{
>   "ANCHO_BANDA": 15,
>   "ANTIGUEDAD": 34,
>   "PROMOCIONES_ACTIVAS": 0,
>   "RECLAMOS_TEC_3_MESES": 2,
>   "RECLAMOS_ADM_3_MESES": 0,
>   "RECLAMOS_FAC_3_MESES": 0,
>   "FACTURACION_HISTORICO_USD": 900
> }'
{"probabilidad_churn":0.9245108051055299,"prediccion_churn":1,"categoria_riesgo":"Muy_Alto","timestamp":"2025-11-05T20:18:00.384069"}jmartinez@ing-jma
rtinez:~$ curl -X POST http://10.1.9.91:7870/predict \
> -H "Content-Type: application/json" \
> -d '{
>   "ANCHO_BANDA": 15,
>   "ANTIGUEDAD": 34,
>   "PROMOCIONES_ACTIVAS": 1,
>   "RECLAMOS_TEC_3_MESES": 2,
>   "RECLAMOS_ADM_3_MESES": 0,
>   "RECLAMOS_FAC_3_MESES": 0,
>   "FACTURACION_HISTORICO_USD": 900
> }'
{"probabilidad_churn":0.698624756502,"prediccion_churn":1,"categoria_riesgo":"Alto","timestamp":"2025-11-05T20:18:10.098700"}jmartinez@ing-jmartinez:~
$ curl -X POST http://10.1.9.91:7870/predict \
> -H "Content-Type: application/json" \
> -d '{
>   "ANCHO_BANDA": 30,
>   "ANTIGUEDAD": 34,
>   "PROMOCIONES_ACTIVAS": 1,
>   "RECLAMOS_TEC_3_MESES": 2,
>   "RECLAMOS_ADM_3_MESES": 0,
>   "RECLAMOS_FAC_3_MESES": 0,
>   "FACTURACION_HISTORICO_USD": 900
> }'
{"probabilidad_churn":0.18121229013635598,"prediccion_churn":0,"categoria_riesgo":"Muy_Bajo","timestamp":"2025-11-05T20:18:18.679003"}jmartinez@ing-jm
```

API Churn – Cliente Nuevo

```
jmartinez@ing-jmartinez:~$ curl -X POST http://10.1.9.91:7870/predict \
> -H "Content-Type: application/json" \
> -d '{
>   "ANCHO_BANDA": 300,
>   "ANTIGÜEDAD": 0,
>   "PROMOCIONES_ACTIVAS": 0,
>   "RECLAMOS_TEC_3_MESES": 0,
>   "RECLAMOS_ADM_3_MESES": 0,
>   "RECLAMOS_FAC_3_MESES": 0,
>   "FACTURACION_HISTORICO_USD": 30
> }'
{"probabilidad_churn":0.05049128860061939,"prediccion_churn":0,"categoria_riesgo":"Muy_Bajo","timestamp":"2025-11-05T20:23:36.294254"}jmartinez@ing-jm
artinez:~$ curl -X POST http://10.1.9.91:7870/predict \
> -H "Content-Type: application/json" \
> -d '{
>   "ANCHO_BANDA": 300,
>   "ANTIGÜEDAD": 3,
>   "PROMOCIONES_ACTIVAS": 0,
>   "RECLAMOS_TEC_3_MESES": 3,
>   "RECLAMOS_ADM_3_MESES": 1,
>   "RECLAMOS_FAC_3_MESES": 1,
>   "FACTURACION_HISTORICO_USD": 120
> }'
{"probabilidad_churn":0.5103877007911012,"prediccion_churn":1,"categoria_riesgo":"Medio","timestamp":"2025-11-05T20:24:28.663341"}jmartinez@ing-jmarti
nez:~$ curl -X POST http://10.1.9.91:7870/predict \
> -H "Content-Type: application/json" \
> -d '{
>   "ANCHO_BANDA": 300,
>   "ANTIGÜEDAD": 4,
>   "PROMOCIONES_ACTIVAS": 1,
>   "RECLAMOS_TEC_3_MESES": 2,
>   "RECLAMOS_ADM_3_MESES": 0,
>   "RECLAMOS_FAC_3_MESES": 1,
>   "FACTURACION_HISTORICO_USD": 120
> }'
{"probabilidad_churn":0.3149359594423955,"prediccion_churn":0,"categoria_riesgo":"Bajo","timestamp":"2025-11-05T20:26:36.399416"}jmartinez@ing-jmartin
```

Predicción de Abandono con ML

Cliente ID	Estado	Probabilidad Churn	Categoría Riesgo	Sucursal	Antigüedad	Acción Recomendada
1	CONECTADO	9.0%	Muy Bajo	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	🟢 Cliente estable
4	CONECTADO	8.1%	Muy Bajo	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	🟢 Cliente estable
7	CONECTADO	40.9%	Medio	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	📧 Email personalizado esta semana
8	CONECTADO	7.9%	Muy Bajo	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	🟢 Cliente estable
10	CONECTADO	57.8%	Medio	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	📧 Email personalizado esta semana
12	CONECTADO	10.1%	Muy Bajo	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	🟢 Cliente estable
14	CONECTADO	3.7%	Muy Bajo	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	🟢 Cliente estable
15	CONECTADO	7.9%	Muy Bajo	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	🟢 Cliente estable
16	CONECTADO	8.1%	Muy Bajo	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	🟢 Cliente estable
17	CONECTADO	12.6%	Muy Bajo	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	🟢 Cliente estable
18	CONECTADO	7.9%	Muy Bajo	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	🟢 Cliente estable
20	CONECTADO	5.0%	Muy Bajo	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	🟢 Cliente estable
24	CONECTADO	92.3%	Muy Alto	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	🔴 LLAMAR HOY - Oferta especial urgente
26	CONECTADO	22.8%	Bajo	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	🕒 Monitoreo quincenal
27	CONECTADO	42.6%	Medio	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	📧 Email personalizado esta semana
28	CONECTADO	84.0%	Muy Alto	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	🔴 LLAMAR HOY - Oferta especial urgente
33	CONECTADO	9.9%	Muy Bajo	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	🟢 Cliente estable
35	CONECTADO	15.5%	Muy Bajo	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	🟢 Cliente estable
36	CONECTADO	9.9%	Muy Bajo	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	🟢 Cliente estable
37	CONECTADO	72.0%	Alto	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	📞 Llamar mañana - Revisión cuenta
38	CONECTADO	11.5%	Muy Bajo	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	🟢 Cliente estable
39	CONECTADO	40.9%	Medio	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	📧 Email personalizado esta semana
41	CONECTADO	58.9%	Medio	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	📧 Email personalizado esta semana
43	CONECTADO	7.2%	Muy Bajo	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	🟢 Cliente estable
45	CONECTADO	3.9%	Muy Bajo	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	🟢 Cliente estable
46	CONECTADO	3.4%	Muy Bajo	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	🟢 Cliente estable
49	CONECTADO	3.1%	Muy Bajo	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	🟢 Cliente estable
50	CONECTADO	20.3%	Bajo	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	🕒 Monitoreo quincenal
51	CONECTADO	2.0%	Muy Bajo	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	🟢 Cliente estable

Filtros y Exportación

Categoría de Riesgo:

Todas

Probabilidad Mínima:

≥ 80% (Crítico)

Estado Cliente:

Todos

Sucursal:

Todas

🔴 ACCIÓN URGENTE - Muy Alto/Alto Riesgo

🟡 SEGUIMIENTO - Medio Riesgo

🟢 MONITOREO - Bajo Riesgo

📄 Exportar Vista Actual

Cliente ID	Estado	Probabilidad Churn	Categoría Riesgo	Sucursal	Antigüedad	Acción Recomendada
24	CONECTADO	92.3%	Muy Alto	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	🔴 LLAMAR HOY - Oferta especial urgente
28	CONECTADO	84.0%	Muy Alto	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	🔴 LLAMAR HOY - Oferta especial urgente
53	CONECTADO	82.4%	Muy Alto	VENADO TUERTO - CEVT	120 meses	🔴 LLAMAR HOY - Oferta especial urgente
197	CONECTADO	92.3%	Muy Alto	VENADO TUERTO - CEVT	119 meses	🔴 LLAMAR HOY - Oferta especial urgente
608	CONECTADO	84.9%	Muy Alto	VENADO TUERTO - CEVT	118 meses	🔴 LLAMAR HOY - Oferta especial urgente
959	CONECTADO	89.1%	Muy Alto	VENADO TUERTO - CEVT	115 meses	🔴 LLAMAR HOY - Oferta especial urgente
1143	CONECTADO	90.7%	Muy Alto	VENADO TUERTO - CEVT	113 meses	🔴 LLAMAR HOY - Oferta especial urgente

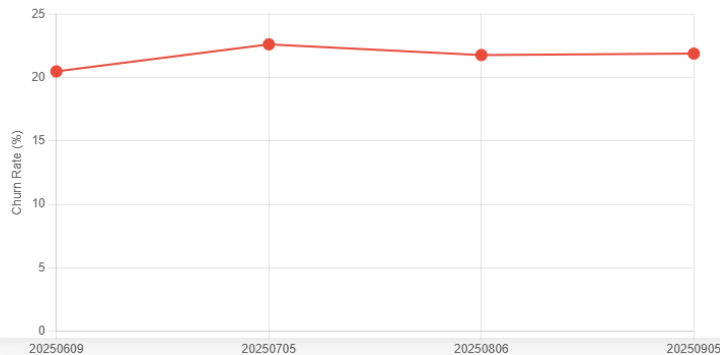
⏪ Anterior

Página 1 de 1 (7 registros)

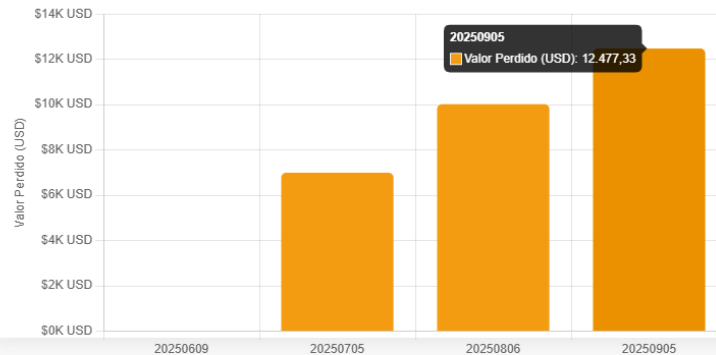
Siguiente ⏩

Predicción de Abandono con ML

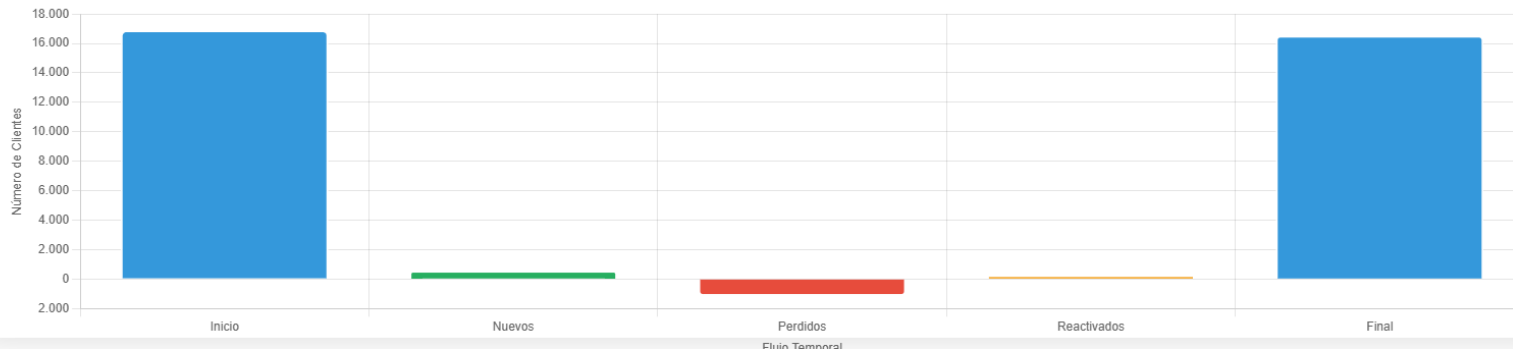
Evolución del Churn Rate



Impacto Económico por Período (USD)

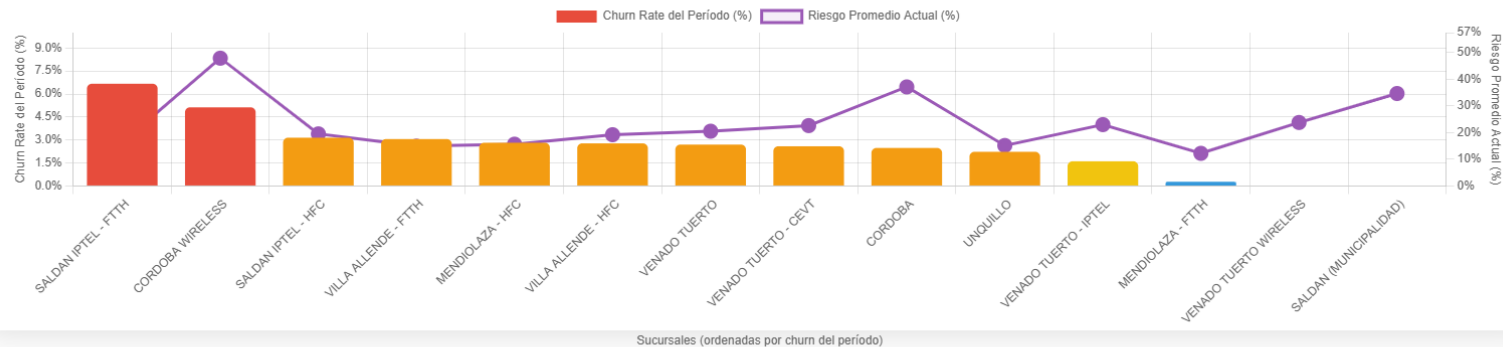


Flujo de Clientes (Waterfall)

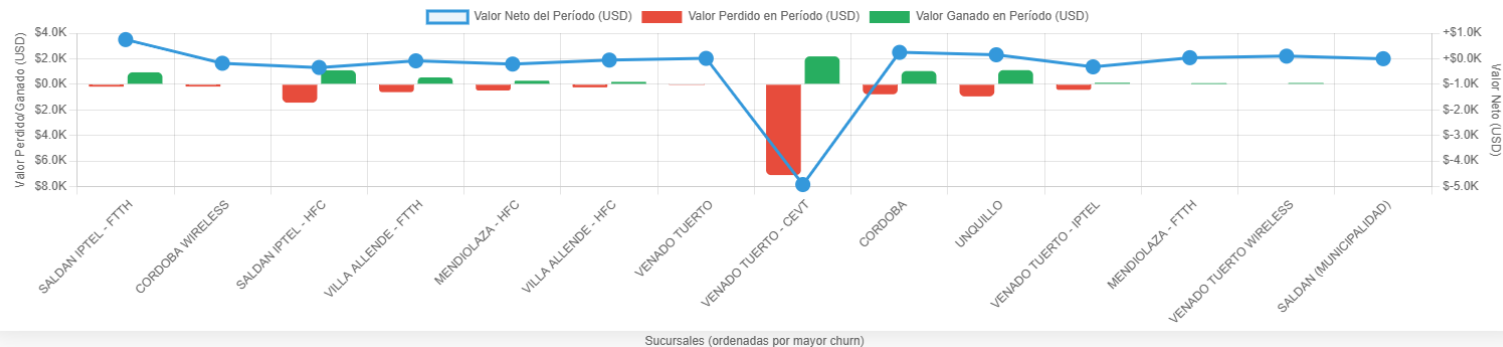


Predicción de Abandono con ML

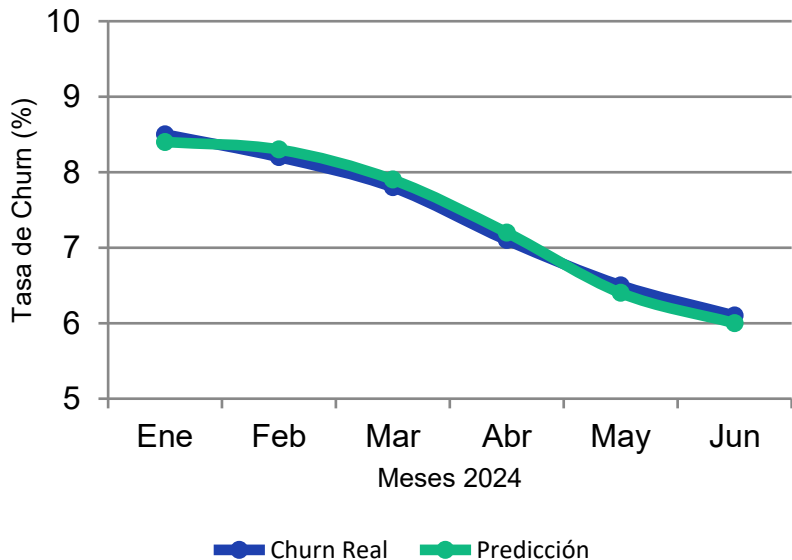
Ranking de Sucursales por Churn del Período



Impacto Económico por Sucursal (USD)



Demo: Predicción en Acción



92%

Precisión

30d

Anticipación

-28%

Reducción de
Churn

\$450K

Revenue Salvado/año

ROI: Cada peso invertido retorna 8x en clientes retenidos

CASO 3

Análisis Inteligente de Reclamos

¿Qué hace?

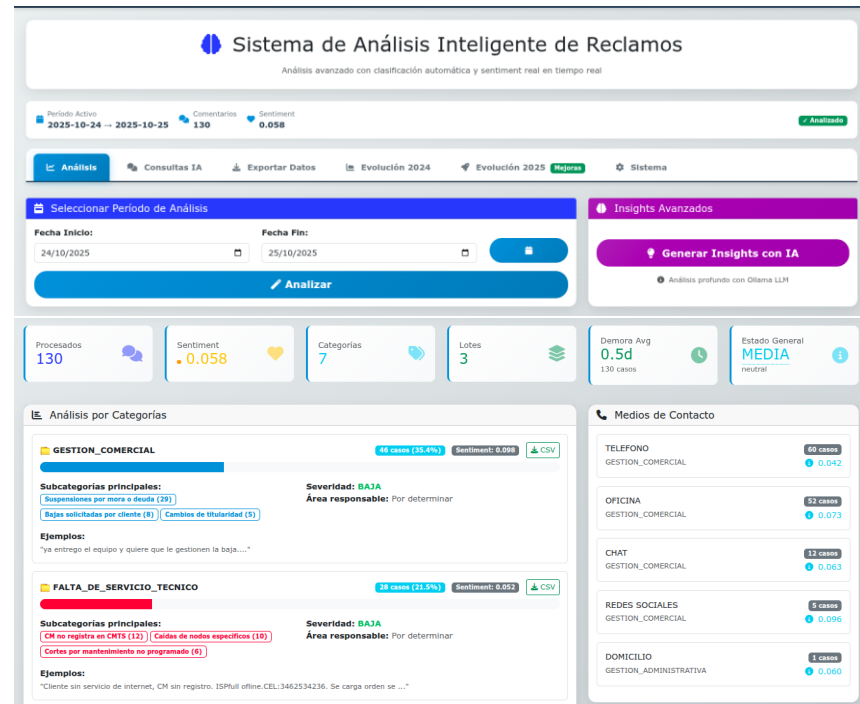
Procesamiento de lenguaje natural que extrae insights accionables de miles de reclamos y comentarios.

Insights Estratégicos

Análisis de Sentimiento: Detecta tendencias

Categorización Auto: Agrupa problemas

Priorización: Identifica casos urgentes



Análisis Inteligente de Reclamos



Procesados

130



Sentiment

0.058



Categorías

7



Lotes

3



Demora Avg

0.5d

130 casos



Estado General

MEDIA

neutral



📄 Análisis por Categorías

📁 GESTION_COMERCIAL

46 casos (35.4%)

Sentiment: 0.098



Subcategorías principales:

Suspensiones por mora o deuda (29)

Bajas solicitadas por cliente (8)

Cambios de titularidad (5)

Severidad: **BAJA**

Área responsable: Por determinar

Ejemplos:

"ya entrego el equipo y quiere que le gestionen la baja...."

📁 FALTA_DE_SERVICIO_TECNICO

28 casos (21.5%)

Sentiment: 0.052



Subcategorías principales:

CM no registra en CMTS (12)

Caidas de nodos específicos (10)

Cortes por mantenimiento no programado (6)

Severidad: **BAJA**

Área responsable: Por determinar

Ejemplos:

"Cliente sin servicio de internet, CM sin registro. ISPfull offline.CEL:3462534236. Se carga orden se ..."

📞 Medios de Contacto

TELEFONO

GESTION_COMERCIAL

60 casos

0.042

OFICINA

GESTION_COMERCIAL

52 casos

0.073

CHAT

GESTION_COMERCIAL

12 casos

0.063

REDES SOCIALES

GESTION_COMERCIAL

5 casos

0.096

DOMICILIO

GESTION_ADMINISTRATIVA

1 casos

0.060

Análisis Inteligente de Reclamos



💡 Insights Automáticos

- 1 La categoría 'GESTION_COMERCIAL' representa el 35.4% de todos los comentarios (46 casos).
- 2 El sentiment promedio es neutral/positivo (0.058), indicando satisfacción general del cliente.

📊 Datos Detallados

Estadísticas de Procesamiento

PROCESAMIENTO

Comentarios procesados: 130
Lotes exitosos: 3
Tiempo de procesamiento: 248.5s
Tipo de análisis: batch_complete

DEMORAS

Promedio: 0.5 días
Máxima: 13 días
Mínima: 0 días
Total casos: 130
Críticos (>30d): 0 (0%)
Altos (15-30d): 0
Normales (≤15d): 130

ESTADOS

FINALIZADO: 127
PENDIENTE: 3

MEDIOS MAS USADOS

CHAT: 12
DOMICILIO: 1
OFICINA: 52
REDES SOCIALES: 5
TELEFONO: 60

TIPOS MAS COMUNES

FACTURACION: 4
TECNICO: 126

Análisis Inteligente de Reclamos

Insights Avanzados Generados por IA

Insights Avanzados

- 1 La categoría GESTION_COMERCIAL representa un 35.4% de los comentarios y es la más frecuente, lo que sugiere una necesidad urgente de atención en este área.
- 2 El sentimiento promedio en esta categoría es del 9.8%, lo que indica que los clientes están experimentando problemas significativos relacionados con la gestión comercial.
- 3 La subcategoría 'Suspensiones por mora o deuda' representa el 63% de las reclamaciones en GESTION_COMERCIAL, lo que sugiere una necesidad urgente de mejorar la comunicación y los procesos de cobro.
- 4 El 42.9% de los comentarios relacionados con FALTA_DE_SERVICIO_TECNICO se refieren a problemas con el CM no registrado en CMTS, lo que indica un problema técnico importante que necesita atención inmediata.
- 5 La categoría PROBLEMAS_DE_EQUIPO representa un 16.2% de los comentarios y es la segunda más frecuente, lo que sugiere una necesidad urgente de mejorar el soporte técnico para equipos de clientes.

Recomendaciones Estratégicas

1. Mejorar la comunicación con los clientes durante las suspensiones por mora o deuda.

Área: Gestión Comercial

Impacto: Reducción del 20% en reclamos relacionados con suspensiones.

Timeline: 3 meses

ALTA

2. Implementar un proceso de verificación y reemplazo más rápido para los CM no registrados.

Área: Servicio Técnico

Impacto: Reducción del 30% en reclamos relacionados con problemas técnicos.

Timeline: 2 meses

MEDIA

Análisis Inteligente de Reclamos



[Análisis](#)[Consultas IA](#)[Exportar Datos](#)[Evolución 2024](#)[Evolución 2025](#)[Mejoras](#)[Sistema](#)

Asistente Inteligente

Realiza preguntas sobre los datos analizados. El asistente tiene acceso al contexto completo del análisis.

Tú

08:38:19

dame un resumen

Asistente IA

08:38:43

Resumen:

Durante el periodo del 24 al 25 de octubre de 2025, se recibieron un total de **130 reclamos**. El sentimiento promedio de los comentarios analizados fue positivo (**0.058**). La mayoría de las quejas estuvieron relacionadas con la gestión comercial (46), falta de servicio técnico (28) y problemas de equipo (21).

El medio más utilizado para presentar reclamos fue el teléfono, con **60 casos**. El chat fue utilizado en 12 ocasiones, lo que representa un porcentaje significativo.

La demora promedio para resolver los reclamos fue de **0.5** días, y no hubo demoras críticas o altas registradas. Todos los casos tuvieron alguna demora (130/130).

Escribe tu pregunta aquí...

Enviar

Preguntas Sugeridas

¿Cuál es el sentiment general?

¿Qué categoría domina?

¿Cuál es la demora promedio?

¿Medio más problemático?

¿Recomendaciones prioritarias?

Contexto Disponible

✓ Comentarios analizados

✓ Sentiment scores

✓ Categorías y subcategorías

✓ Medios de contacto

✓ Demoras calculadas

Análisis Inteligente de Reclamos

Asistente Inteligente

 Realiza preguntas sobre los datos analizados. El asistente tiene acceso al contexto completo del análisis.

altas.

Tú

08:39:09

¿Qué medio de contacto es más problemático?

Asistente IA

08:39:13

El medio de contacto más problemático en este período es el "Domicilio", ya que solo se utilizó una vez. Aunque este número es bajo, puede indicar un problema con la entrega o recepción de reclamos a domicilio.

Para mejorar esta situación, sugeriría revisar los procesos de entrega y confirmación de recepción para asegurarse de que los clientes reciban sus comunicaciones en tiempo y forma. También podrías considerar ofrecer alternativas más comunes como teléfono o chat para estos casos.

Es importante monitorear este número a medida que avanza el período, ya que un aumento significativo podría indicar problemas reales con este medio de contacto.

Análisis Inteligente de Reclamos



15,234

Total Reclamos 2024

-0.156

Sentiment Promedio

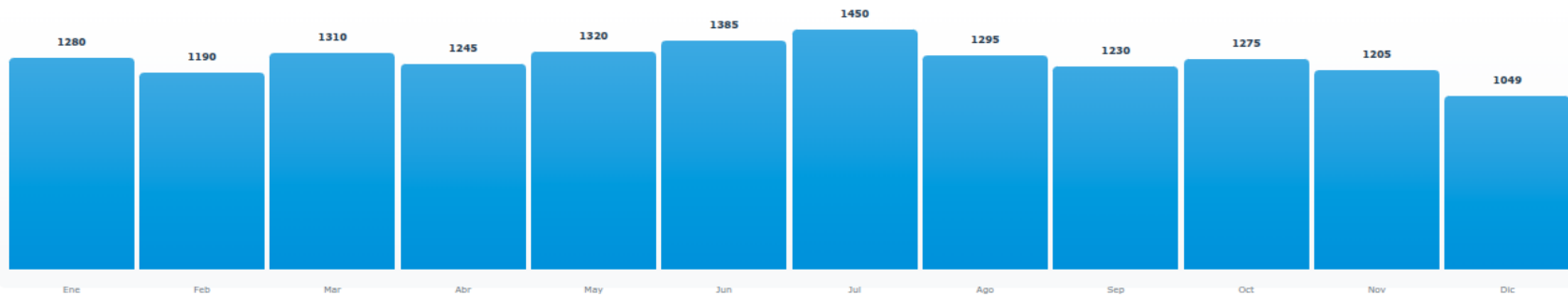
8

Categorías Principales

18.5d

Demora Promedio

📈 Evolución Mensual de Reclamos - Año 2024



📁 Evolución de Categorías Principales

Problemas Técnicos

Total 2024: **4.495**

Promedio Mensual

375

Tendencia Anual

↓ -18.4%



Facturación

Total 2024: **3.625**

Promedio Mensual

302

Tendencia Anual

↓ -15.5%



Análisis Inteligente de Reclamos

🔧 Sistema de Análisis Implementado - Febrero 2025

Desde la implementación de esta herramienta, hemos visto mejoras significativas en todos los indicadores clave. Los datos muestran una reducción sostenida de reclamos, mejor sentiment y demoras más cortas.

↓ -22.8%

Reducción total de reclamos (Feb-Oct)

10,892

Total Reclamos 2025 (Ene-Oct)
vs 12,684 en 2024

-0.089

Sentiment Promedio
↑ Mejora de 41% vs 2024

7

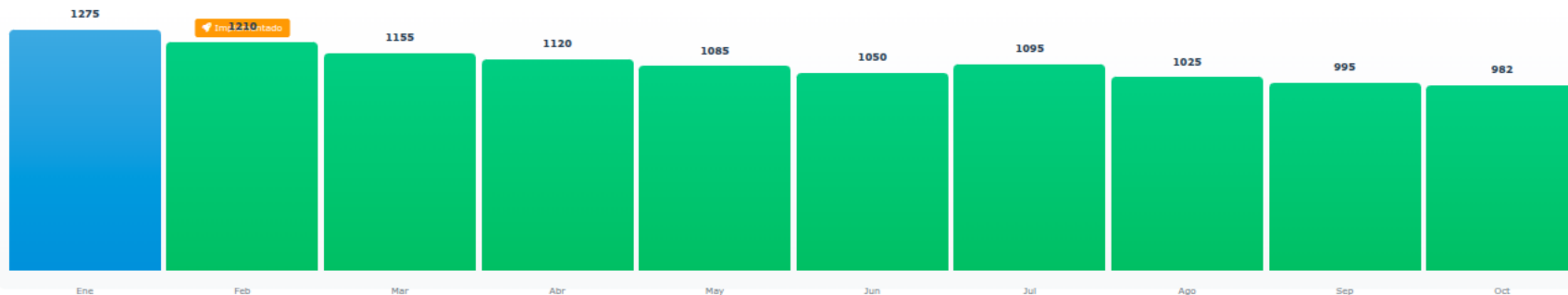
Categorías Activas
-1 vs 2024 (optimización)

12.3d

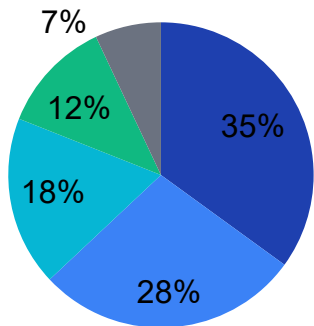
Demora Promedio
↓ Reducción de 34% vs 2024

📈 Evolución Mensual 2025 - Impacto de la Herramienta

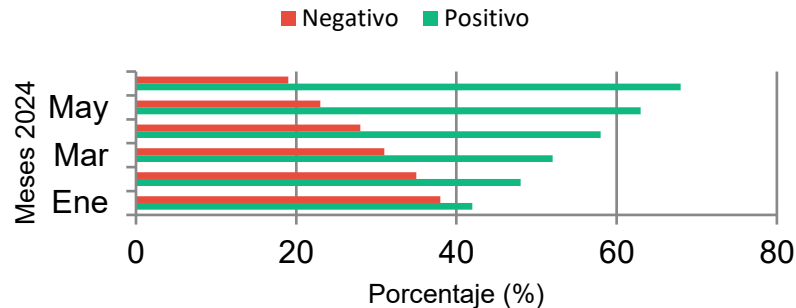
📌 **Punto de Inflexión:** Febrero 2025 marca el inicio de la implementación. Nota la tendencia descendente sostenida desde entonces.



De Reclamos a Estrategia



- Velocidad
- Cortes
- Facturación
- Soporte
- Otros



-41%

Tiempo de Resolución

12K

Reclamos Analizados/mes

+22%

Satisfacción Cliente

Transformación: De datos operativos a decisiones estratégicas en tiempo real

El Valor de IA para tu ISP



Aumenta Revenue

Conversiones más altas y clientes de mayor valor



Retiene Clientes

Anticipa y previene el churn antes de que ocurra



Optimiza Operaciones

Automatiza análisis que tomarían semanas



Decisiones Data-Driven

Estrategias basadas en evidencia



Ventaja Competitiva

Tecnología de vanguardia



ROI Comprobable

Resultados medibles

¿Listo para Transformar tu ISP?

Demos en vivo disponibles ahora



Hablemos de tu Caso

 **Email:** jmartinez@iptel.com.ar

 **WhatsApp:** +54 9 351 331-3355

 **Web:** www.iptel.com/iptel-anlytics

Soluciones personalizadas • Implementación rápida