



**open
south
code**



SOLUCIONES CRM DE SOFTWARE LIBRE -VTIGER CRM

“SU MEJOR ALIADO TECNOLÓGICO”

<http://www.hostgreen.com>
info@hostgreen.com



¿Qué es CRM?

CRM = **G**estión de la **R**elación
con los **C**lientes

- CRM es parte de la **estrategia de negocios**, *no es un software*
- CRM nos permite ser mas productivos en la gestión del ciclo de la venta de la empresa y mejorar la relación con los clientes.



CRM
Customer
Relationship
Managament

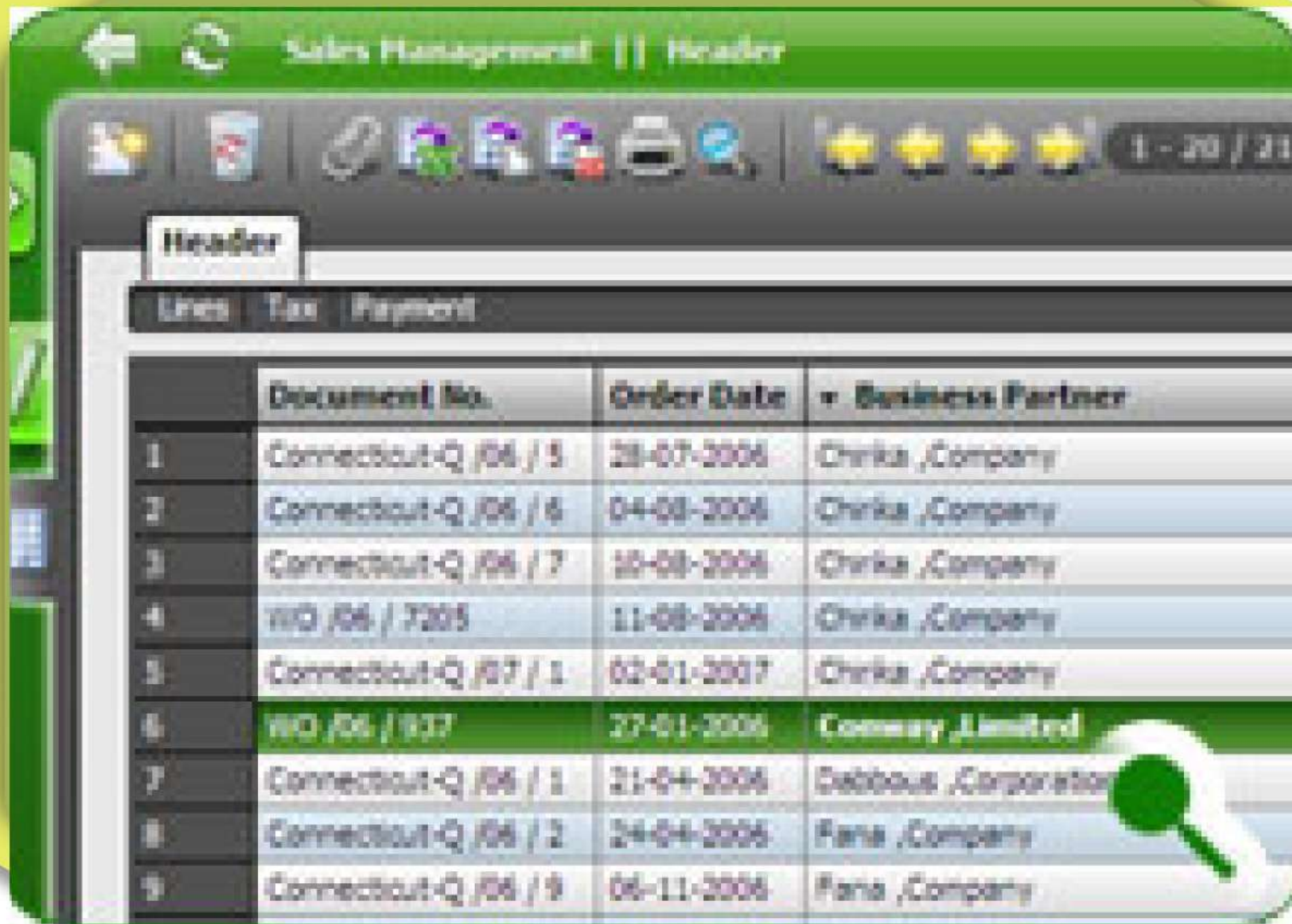
¿Qué es CRM?



- El software de CRM facilita la implantación de la estrategia CRM de la empresa.
- CRM da una visión de 360° del cliente
- El personal de la empresa debe entender la estrategia CRM de la empresa y alinearse con ella.



¿Cómo mejora el proceso de ventas con el CRM?



The screenshot shows a web application titled 'Sales Management' with a 'Header' tab selected. Below the header, there is a table with columns: Document No., Order Date, and Business Partner. The table lists several sales orders, with the 6th row highlighted in green. A magnifying glass icon is positioned over the bottom right corner of the table.

	Document No.	Order Date	Business Partner
1	Connecticut-Q /06 / 5	28-07-2006	Chirka ,Company
2	Connecticut-Q /06 / 6	04-08-2006	Chirka ,Company
3	Connecticut-Q /06 / 7	10-08-2006	Chirka ,Company
4	WO /06 / 7205	11-08-2006	Chirka ,Company
5	Connecticut-Q /07 / 1	02-01-2007	Chirka ,Company
6	WO /06 / 937	27-01-2006	Conway ,Limited
7	Connecticut-Q /06 / 1	31-04-2006	Debbous ,Corporation
8	Connecticut-Q /06 / 2	24-04-2006	Fara ,Company
9	Connecticut-Q /06 / 9	06-11-2006	Fara ,Company

Al gestionar mejor la información se identifican más oportunidades y se cierran mas ventas.



Se dedica más tiempo al análisis del cliente que a la búsqueda de datos segmentados e inconexos del cliente.



¿Cómo mejora el proceso de ventas con el CRM?

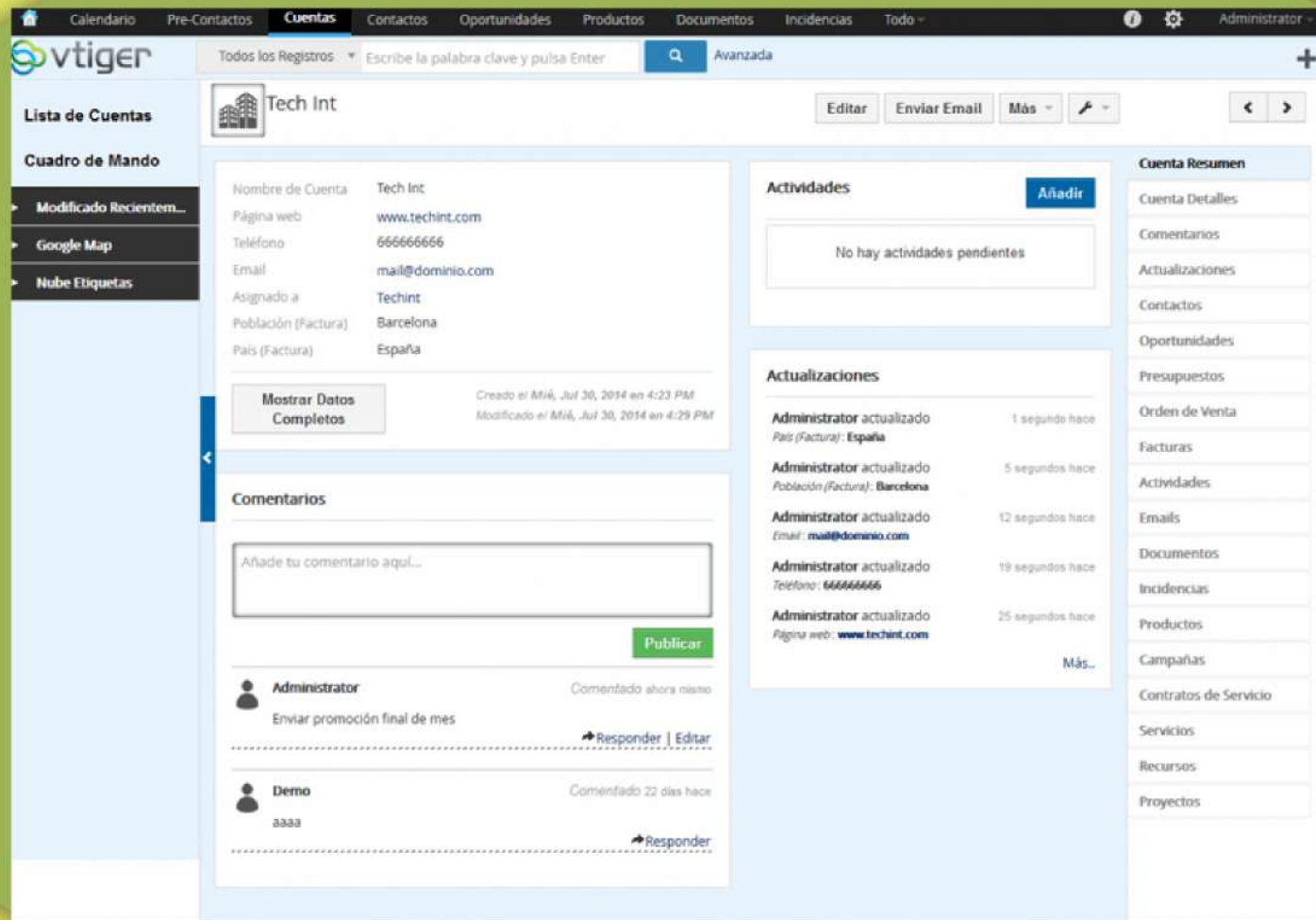


- Se dedica más tiempo a relacionarse con el cliente y menos a tareas administrativas.
- Se tiene un mayor control y seguimiento del estado de cada cliente por la fuerza de ventas.
- Se evitan duplicidad de esfuerzos al existir mejor sincronización entre el equipo comercial y de gestión

A screenshot of a CRM application window titled 'Sales Management | Header'. The window has a toolbar with various icons and a search bar. Below the toolbar, there's a 'Header' tab and a table with columns 'Document No.', 'Order Date', and 'Business Partner'. The table lists several sales orders, with the 6th row highlighted in green.

	Document No.	Order Date	Business Partner
1	Connectout-Q /06 / 5	28-07-2006	Chirka ,Company
2	Connectout-Q /06 / 6	04-08-2006	Chirka ,Company
3	Connectout-Q /06 / 7	10-08-2006	Chirka ,Company
4	WQ /06 / 7205	11-08-2006	Chirka ,Company
5	Connectout-Q /07 / 1	02-01-2007	Chirka ,Company
6	WQ /06 / 937	27-01-2006	Comway ,limited
7	Connectout-Q /06 / 1	21-04-2006	Debbous ,Corporation
8	Connectout-Q /06 / 2	24-04-2006	Fara ,Company
9	Connectout-Q /06 / 3	06-11-2006	Fara ,Company

¿Que sectores han implantado una estrategia CRM en su organización?



- Inmobiliarias.
- Empresas de Formación.
- Empresas TIC.
- Medios de Comunicación.
- Distribución Comercial.
- Agencias de Turismo.

Soluciones CRM Soft Libre



- VTiger CRM – Software Libre, rápido, usable y funcional.
- Sugar CRM, Suite CRM – Soft Libre && Comercial, versión Community.
- Otras soluciones existentes (Salesforce).





Proceso de Implantación

- Análisis de objetivos CRM (orientación a la venta, soporte a la venta, gestión de pedidos)
- Instalación de la instancia en plataforma servidor, ajustes de los parámetros de configuración
- Definir usuarios, roles y accesos, visibilidad de información

Proceso de Implantación

- Implantar procesos de negocio de forma incremental
- Formación a los usuarios en los procesos y las herramientas de gestión de éstos.
- Carga de datos en los sistemas
- Establecer objetivos de control a los usuarios para medir el uso de la herramienta



¿Cuál es el ROI?

¿Cómo medimos el éxito de la implantación de CRM ?

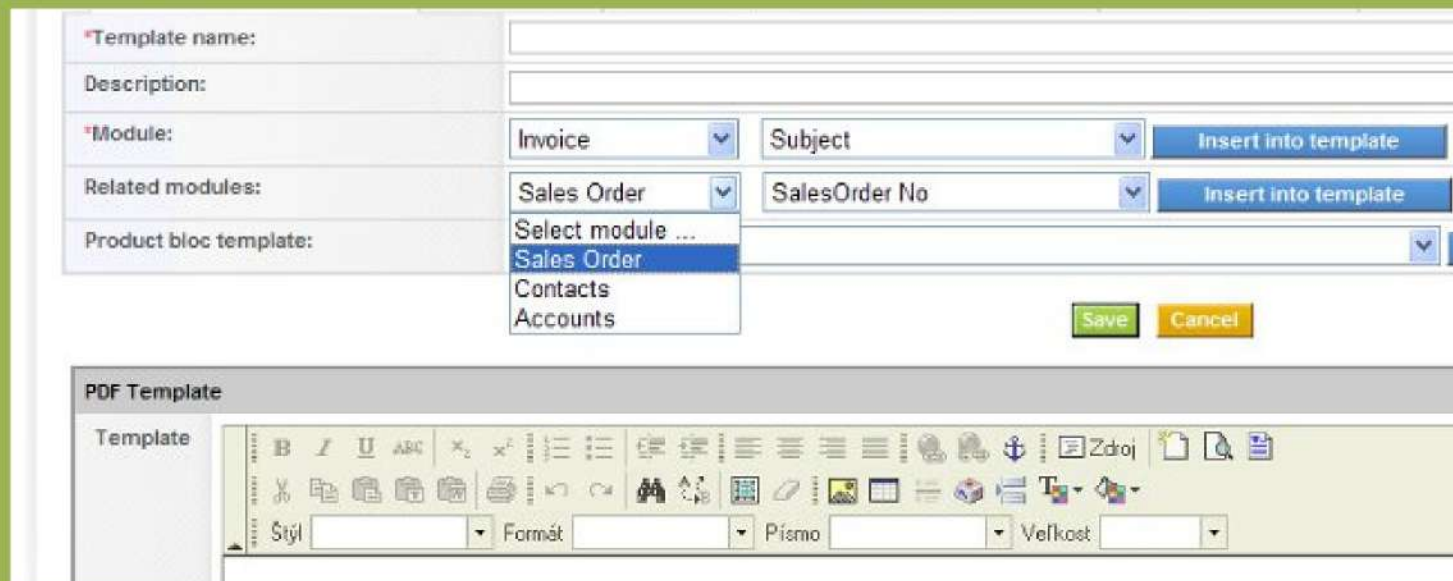
- Número de ventas antes y después
- Visión de 360° del cliente antes y después
- Mejor toma de decisiones de ofertas personalizadas para clientes

¿Cuál es el ROI?

- A mayor éxito de implantación mayor ROI
- ROI = Mayor volumen de ventas por mayor productividad + Mejor presentación de nuestra oferta y posición de marca + Mayor satisfacción del cliente y futuras ventas recurrentes



VTigerCRM : Automatización de Marketing



The screenshot shows the VTigerCRM template editor. It includes fields for 'Template name', 'Description', and 'Module' (set to 'Invoice'). There are dropdowns for 'Related modules' (set to 'Sales Order') and 'Product bloc template' (with a dropdown menu open showing 'Sales Order', 'Contacts', and 'Accounts'). Buttons for 'Insert into template', 'Save', and 'Cancel' are visible. Below is a 'PDF Template' section with a rich text editor toolbar and a 'Template' text area.

- Gestión de Campañas
- Agregar contactos, cuentas o precontactos a campañas
- Control de la evolución de la campaña
- E-mailings
- Plantillas de Email

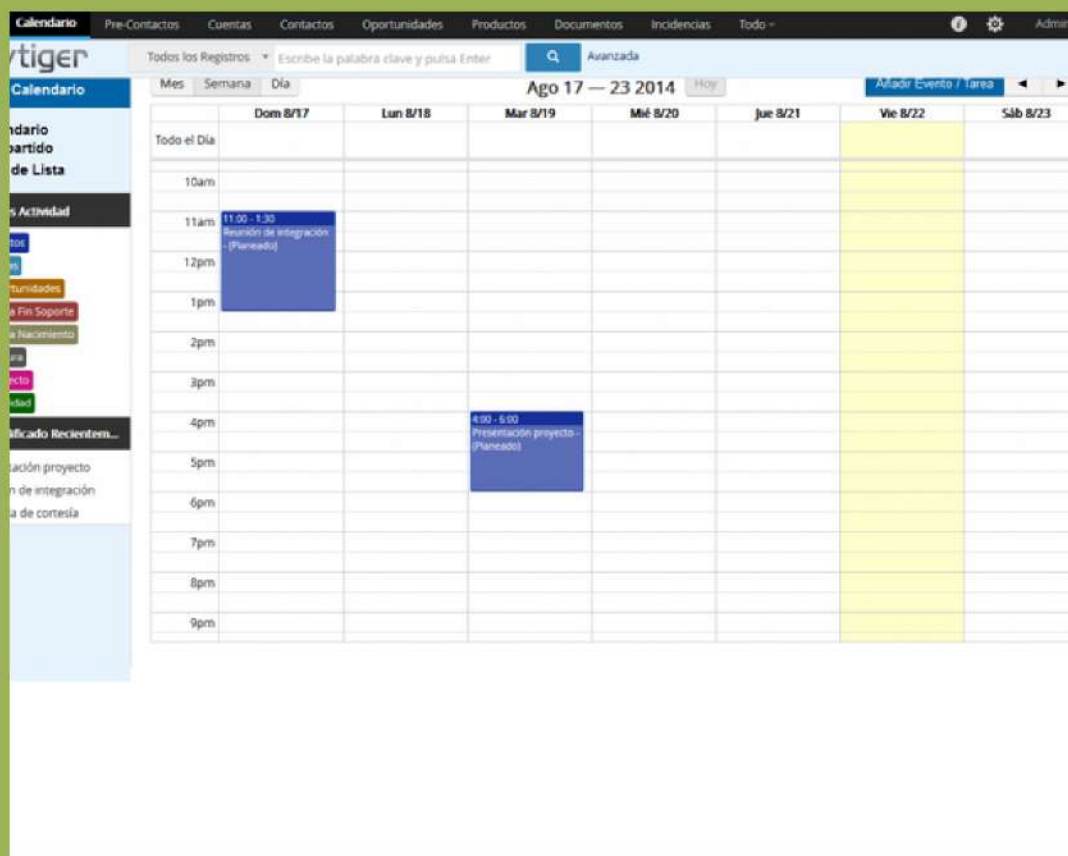
VTigerCRM : Automatización Comercial



- Pre-contactos (Prospectos o potenciales).
- Cuentas y Contactos.
- Gestión de Oportunidades.
- Gestión de Presupuestos.
- Distintas plantillas de presupuestos con PDF Maker.

A screenshot of the VTigerCRM web interface showing the 'Creando Nueva Oportunidad' (Creating New Opportunity) form. The form is titled 'Detalles de Oportunidad' and includes fields for 'Nombre Oportunidad', 'Importe', 'Fecha Estimada de Cierre', 'Siguiente Paso', 'Fase de Venta', 'Probabilidad', 'Contacto', 'Cuenta', 'Tipo', 'Origen de Pre-Contacto', 'Asignado a', 'Campaña Origen', and 'Previsión de Ventas Cantidad'. There is also a 'Descripción' section at the bottom. The interface is in Spanish and has a clean, professional layout with blue and white colors.

VTigerCRM : Gestión de la actividad comercial



- Tareas, visitas, llamadas.
- Elementos recurrentes.
- Calendarios compartidos.
- Registro de actividades.
- Notificaciones e-mail.
- Notas y documentos on-line.

VTigerCRM : Servicio al cliente



- Gestión de incidencias y reclamaciones.
- Asignación de tareas de gestión de la incidencia.
- Base de datos de conocimientos de respuesta.
- Portal de conexión pública con clientes.



VTigerCRM : Stocks & Inventarios

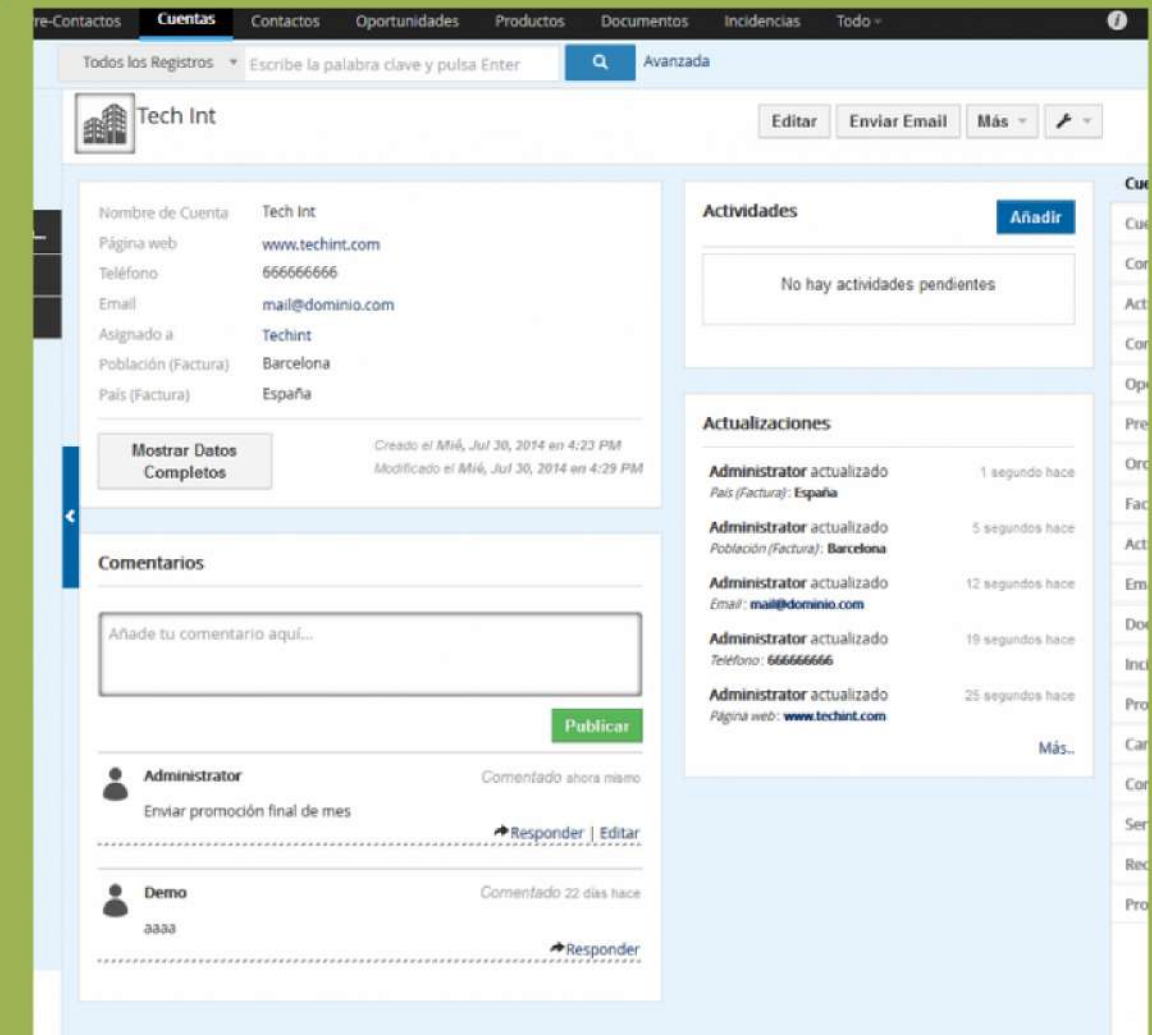


- Catálogo de productos.
- Listas de Precios.
- Gestión de proveedores.
- Pedidos y órdenes de venta.
- Facturación.

VTigerCRM :Reportes e Indicadores



- Principales indicadores.
- Reportes adaptables.
- Reportes y métricas pre-instalados.
- Reportes y métricas a medida.



VTigerCRM : Parametrización y Seguridad



- Campos personalizados.
- Editor de Listas desplegadas y opciones.
- Monedas e impuestos, otros parámetros de configuración.
- Gestión de usuarios y roles.
- Definición de perfiles funcionales.
- Gestión de Grupos de trabajo.



VTigerCRM : Integración



- MS Outlook & Mozilla Thunderbird.
- Excel MS Office.
- Integración del CRM con ERP Openbravo.
- Integración con Portales Web.
- Integración MailChimp.
- Integración Magento.
- App IOS y Android.
- Integración software contable.



VTigerCRM : Soluciones Verticales

Desarrolladas en Hostgreen



- Solución para Inmobiliarias.
- Solución para empresas de Formación.
- Solución para Agencias Turismo.
- Solución para Clínicas Dentales.
- Solución para empresas Consultoras.



Contáctanos



CEO: Francisco Castillo



+ 34 678 205 316



+34 952 163 441



<https://es.linkedin.com/company/hostgreen>



<http://blog.hostgreen.com>



<http://www.hostgreen.com>



fcastillo@hostgreen.com



C/ Graham Bell, 6, 2-4, Parque Tecnológico
Andalucía, Málaga, España

“SU MEJOR ALIADO TECNOLÓGICO”

