



**ZOHOCRM**

César Pallares  
Director General  
[cpallares@transparentia.com](mailto:cpallares@transparentia.com)

CONFIDENCIAL

**Transparentia**

# Preguntas comunes en los negocios

¿Cuáles son los datos del cliente?

¿Ya le toca renovar nuestros productos?

¿Nuestros clientes ya conocen nuestro nuevo producto?

¿Qué cotizamos?

¿Cuál es el desempeño de cada vendedor?

¿Cuáles son las actividades pendientes?

¿Cuántos prospectos registramos esta semana?

¿Cuántas ventas hicimos este mes?



## Objetivo del proyecto

Implementar una herramienta CRM para la administración de los contactos, las empresas, pedidos y seguimiento al proceso de post-venta .





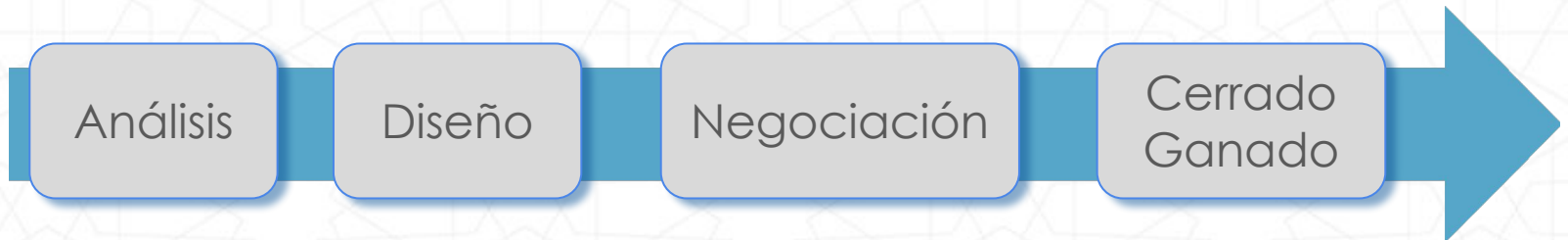
# Beneficios: Visibilidad 360 ° de clientes

La herramienta tiene todos los datos relacionados al proceso de ventas



# Beneficios: Seguimiento de clientes

Información centralizada



# Administración y medición de campañas

## Publicidad y promoción



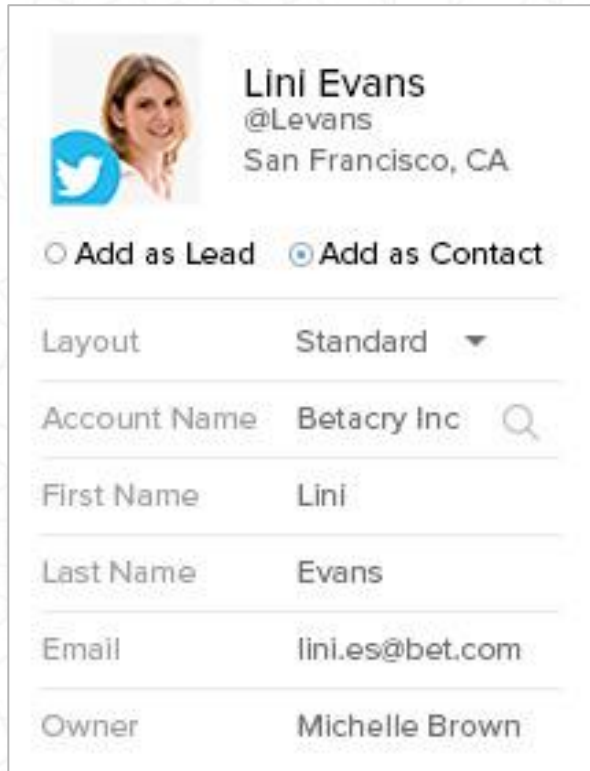
Delivered 260			
Opened 140 (53.8%)		Unopened 120 (46.2%)	
Clicked 60 (42.9%)	Complaints 0	Unsubscribed 0	Not clicked 80 (57.1%)

## Canales tradicionales y electrónicos

- **Registro** de campañas:
  - Canales tradicionales.
  - Canales electrónicos.
- Administración de **actividades** de la campaña.
- **Medición** del avance de la campaña.
- Seguimiento de los resultados de la campaña.

## Control de costos y medición de resultados

# Administración de prospectos y clientes



The image shows a CRM contact profile for Lini Evans. It includes a profile picture, a Twitter icon, and a list of fields with their values. At the top, there are two radio buttons: 'Add as Lead' (unselected) and 'Add as Contact' (selected). Below this is a 'Layout' dropdown set to 'Standard'. The fields are: Account Name (Betacry Inc), First Name (Lini), Last Name (Evans), Email (lini.es@bet.com), and Owner (Michelle Brown).

<input type="radio"/> Add as Lead	<input checked="" type="radio"/> Add as Contact
Layout	Standard ▼
Account Name	Betacry Inc 🔍
First Name	Lini
Last Name	Evans
Email	lini.es@bet.com
Owner	Michelle Brown

- Información de las **empresas**.
- Información de las **personas** (clientes y contactos):
  - Nombre.
  - Teléfono y correo electrónico.
- Vínculo con la información de las **campañas**.
- Seguimiento de información enviada.

**Información de clientes  
guardada en un solo lugar**



# Seguimientos de Oportunidades

👤	<b>Chloe Reese</b> Apex Corp \$ 38,000.00	Chat
🕒	Pages Visited 5 Pages now in Pricing page	🕒 10:23
📅	Days Visited 4	Last Visited Yesterday
👁	<b>Visitor 80578</b> United Kingdom	Chat
🕒	Pages Visited 2 Pages now in Contact page	🕒 10:14
📅	Days Visited -	Last Visited Today
👁	<b>Jack Brown</b> United States	Chat

- **Registro** de oportunidades
  - Información de contacto.
  - Actividades relacionadas.
  - Fecha de cierre.
- **Monto** de la oportunidad.
- **Avance** para el cierre de la venta.
- **Estatus:**
  - Ganada.
  - Perdida.
  - Pospuesta.

**Fácil seguimiento a las posibilidades de negocio**



# Seguimiento de negocios (correos y llamadas)



**Email Status**

sent ▾

in the last ▾ 2 days ▾

and status is

opened

not opened

bounced

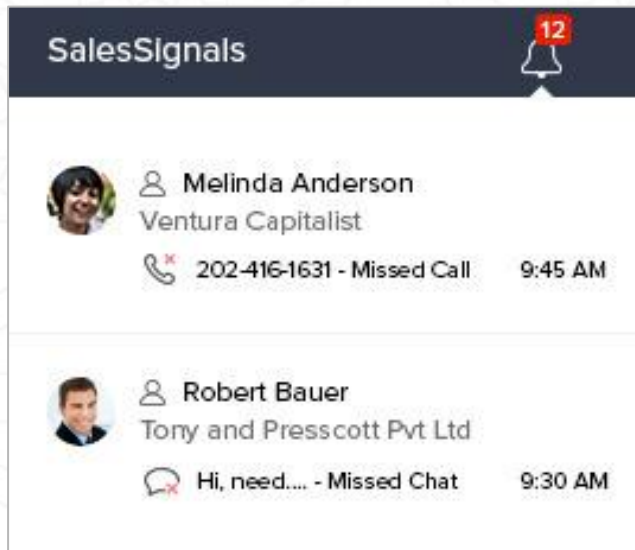
opened and not replied

- **Integración con el correo** de la empresa.
  - Envío de correos.
  - Notificaciones de correos.
  - Registro de mensajes.
- Generación de **plantillas** de correo.
- Integración con **conmutadores virtuales**.
- Agendar **actividades de seguimiento**:
  - Tareas.
  - Llamadas.
  - Reuniones.

**Seguimiento de tareas y comunicación integrada**

Transparentia

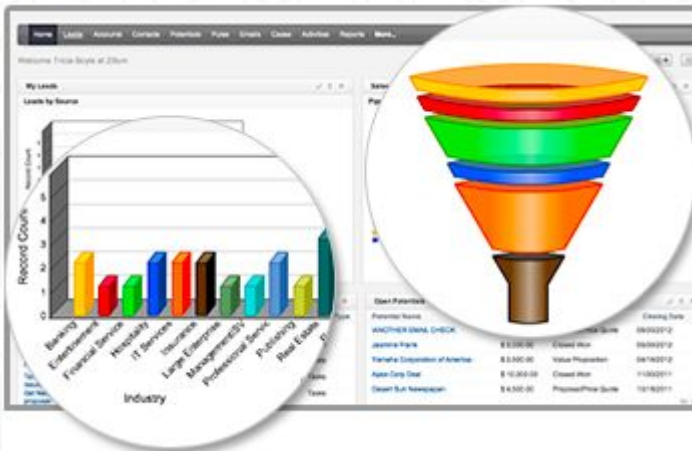
## Alertas de Seguimiento (prospectos y clientes)



- **Alertas y notificaciones** de actividades relacionadas con nuestros clientes:
  - Actividades por realizar.
  - Reuniones pendientes.
  - Llamadas de seguimiento.
  - Correos recibidos.
- **Información de contacto** del cliente.

**Alertas de actividades y eventos importantes**

# Administración del negocio



- **Personalización** del embudo de ventas.
- **Seguimiento** del número de prospectos.
- **Indicadores** del número de prospectos en cada fase.
- **Reportes y gráficas** para dar seguimiento al negocio.

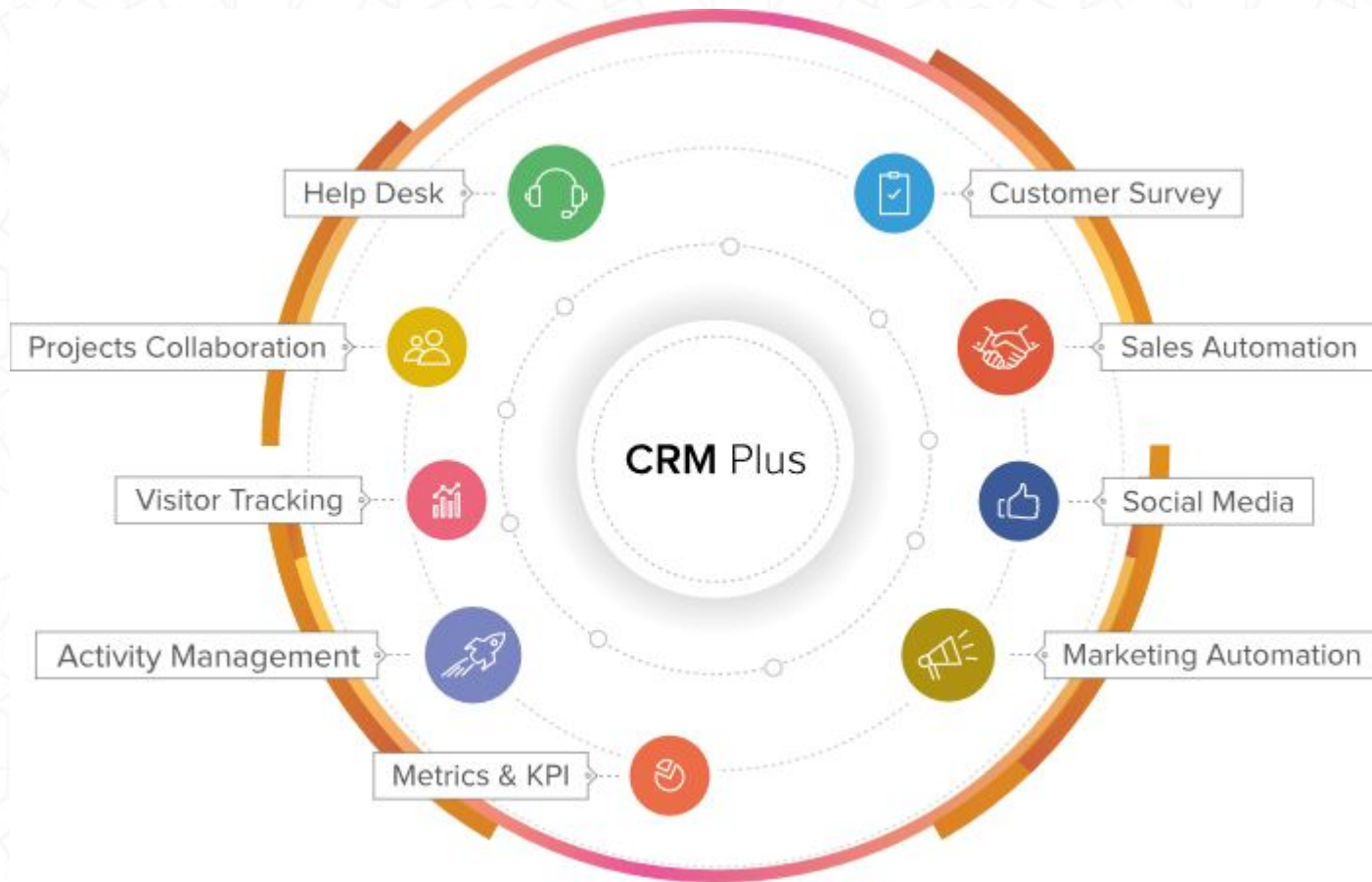
**Reportes de estatus de negocio**

El CRM nos ayuda a alinear los procesos de negocio con las estrategias enfocadas a clientes para conseguir que permanezcan con nosotros e incrementar los ingresos en el tiempo





# Otros módulos de Zoho





**ZOHOCRM**

César Pallares  
Director General  
[cpallares@transparentia.com](mailto:cpallares@transparentia.com)

CONFIDENCIAL

**Transparentia**



Transparentia



# Sobre La empresa



## Transparentia.

Somos una empresa especializada en crear e implementar soluciones tecnológicas para que las empresas mejoren su operación y resultados de negocio aprovechando las ventajas de los canales electrónicos:

- Portales en internet.
- APPs para celulares y tabletas.
- CRM

Transparentia



# Promotores en campo

## Desarrollo de APP

### Plataforma de información para promotores de créditos hipotecarios

- Información de productos
- Envío de información a clientes
- Solicitudes de crédito
- Integración con el CRM de la institución
- Reportes para oficinas centrales



# CRM – Sistema de administración de clientes

## Implementación y capacitación

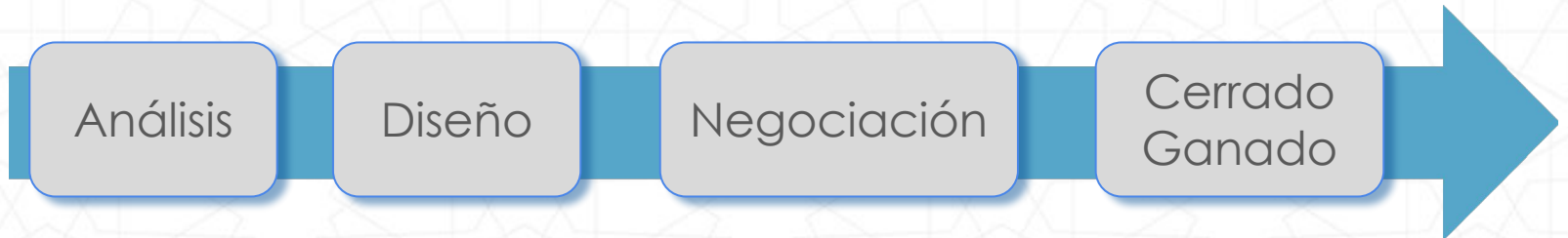
### Sistema para el seguimiento y fidelización de clientes.

1. Identificar y segmentar clientes.
2. Analizar actividades de los pacientes en canales off-line (CAT y sucursal) y online (web, redes sociales, email marketing)
3. Perfilar a los pacientes en función de su historial de consumo.
4. Personalizar las ofertas al paciente en tiempo real.
5. Segmentar la comunicación y publicidad en función del perfil del paciente.



# CRM – Sistema de administración de clientes

## Implementación y capacitación

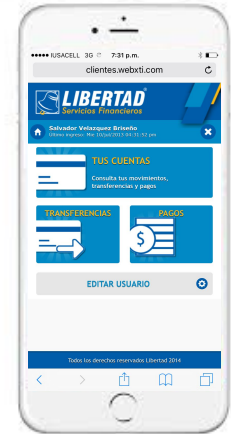


# Sucursal en internet

## Desarrollo de Portal y WebApp

### Construcción de la plataforma de banca en internet

1. Definición de procesos de operación
2. Diseño y desarrollo de portales
3. Transacciones vía internet:
  - Activación del servicio
  - Solicitudes de crédito
  - Consulta de saldo y movimientos
  - Estado de cuenta
  - Referencias de pago
4. Canales electrónicos:
  - Computadoras de escritorio
  - Web en celular



Transparentia



# Sucursal en internet

## Desarrollo de Portal y WebApp



### Caja de Ahorro LIBERTAD

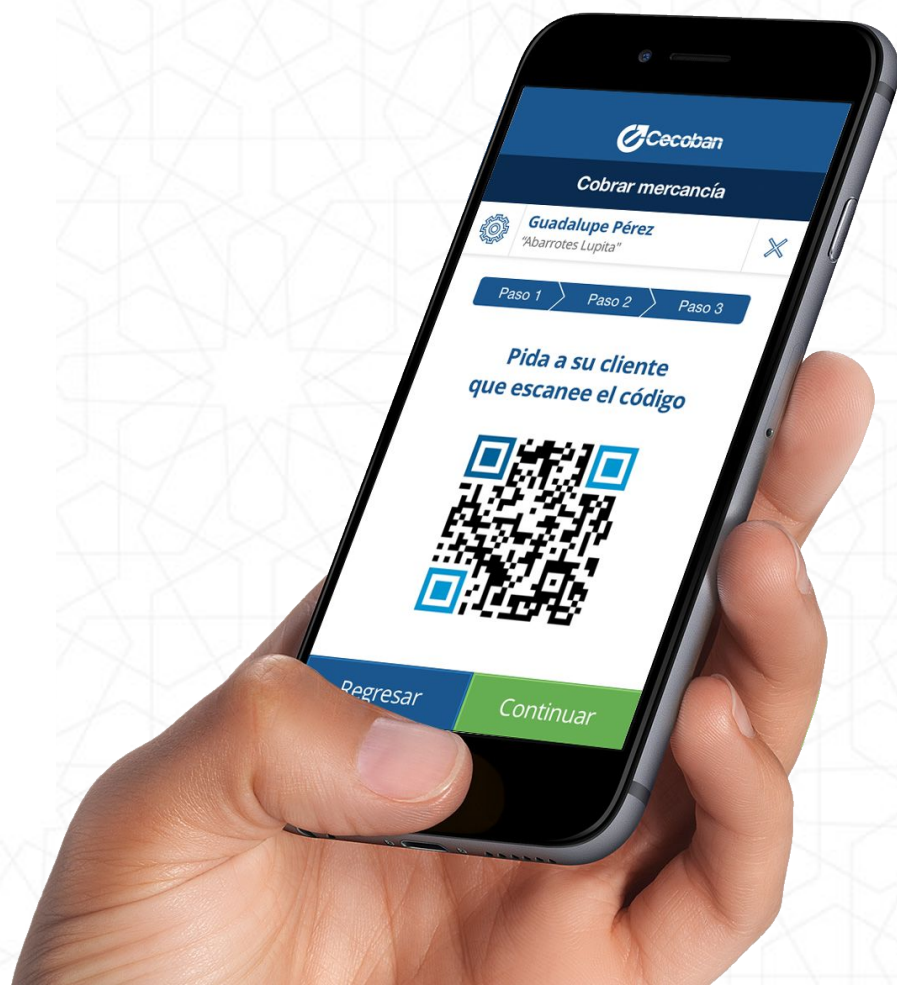
Consultoría, diseño y programación del sitio público y privado, consultas de saldos, movimientos, pagos y transferencias, nómina, alta de empleados. Gestor de contenidos y BackOffice: Website para gestionar los portales transaccionales, control de accesos, horarios, montos, reportes operativos, de conciliación bancaria, etc.

# Pagos Persona a Persona

## Desarrollo de APP

### Diseño y desarrollo de la App.

- Transmisión de parámetros usando un código QR:
  - Nombre del beneficiario.
  - Cuenta destino / origen.
  - Banco.
- Emisión y administración de tarjetas virtuales.
- Monederos electrónicos (planes de lealtad).
- Código QR con **token integrado** para usarse una sola ocasión.



# Pagos Persona a Persona

## Desarrollo de APP



Caja Popular Mexicana  
Diseño y desarrollo de App y Sitio transaccional.



# Sistema para sucursales

## Desarrollo de APP

### Sistema punto de venta para sucursales.

1. Diseño gráfico del sistema.
2. Consulta de catálogo electrónico de productos.
3. Sugerencias de productos relacionados o de marca propias.
4. Cobro de mercancía:
  - Tarjeta de crédito y débito.
  - Tarjeta de plan de lealtad.
5. Canales electrónicos:
  - Tableta Windows.







César Pallares  
Director General  
[cpallares@transparentia.com](mailto:cpallares@transparentia.com)

Transparentia