

GESTIÓN DE LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES

TU PUERTA A LA DIGITALIZACIÓN



Digitalización al alcance de todos

La tecnología avanza a un ritmo frenético en todos los ámbitos de la sociedad. Entre muchos otros beneficios, esto ha permitido a los ciudadanos de a pie convertirse en verdaderos expertos digitales.

Por esta razón, una gran mayoría de empresas, especialmente pequeñas, se enfrenta al **gran desafío de digitalizar sus procesos y afianzar su posicionamiento en un mercado** con clientes potenciales mejor informados, con más opciones disponibles y a los que se les debe tratar de manera personalizada.

En este sentido, se hace evidente el esfuerzo de los fabricantes de plataformas tecnológicas para el mercado empresarial, por ofrecer **soluciones asequibles y adaptadas a pequeñas y medianas empresas, tanto en funcionalidad como en precio.**

Esto, debería hacernos olvidar la idea de que las inversiones en tecnología requieren desembolsos inasumibles.



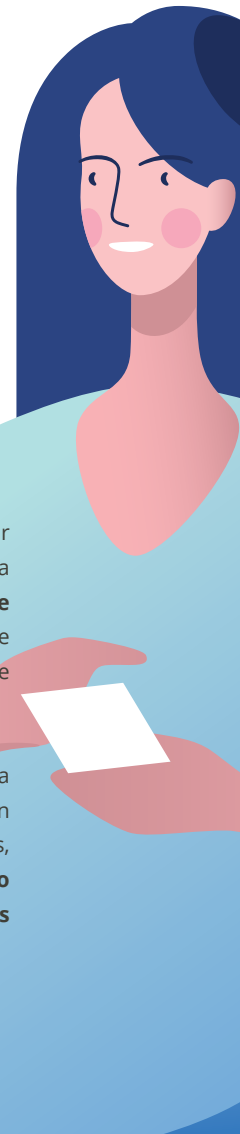
Programa Kit Digital



El Kit Digital es una iniciativa del Gobierno de España, que tiene como objetivo **subvencionar la implantación de soluciones digitales** disponibles en el mercado para conseguir un avance significativo en el nivel de madurez digital.

Las soluciones digitales que proporciona el Kit Digital están orientadas a las **necesidades de las pequeñas empresas, microempresas y trabajadores autónomos**, que pertenezcan a cualquier sector o tipología de negocio.

Dentro de las categorías de soluciones a digitalizar que están cubiertas por este programa de ayudas y subvenciones, destacan las soluciones encaminadas a **digitalizar y optimizar la gestión de las relaciones comerciales con los clientes**.



¿Qué es un CRM y qué beneficios puede traer a mi negocio?

Un CRM o sistema de gestión de las relaciones con clientes es una solución que permite a las empresas **optimizar y digitalizar la gestión comercial, el marketing y el servicio postventa o de atención al cliente**.

Con la implantación de un CRM, el negocio podrá tener **una visión completa y estructurada de todos sus clientes**, lo que permitirá **controlar todas las etapas del ciclo comercial** y, por lo tanto, generar más oportunidades de venta anticipándose a las necesidades de los clientes.

Es importante resaltar que, a la hora de seleccionar un software o plataforma digital, se debe tener una visión a futuro. **Afrontar la transformación digital de la mano de una solución de primera línea** es lo que garantiza escalabilidad a futuro, fiabilidad y un soporte que pueda acompañar el crecimiento del negocio.

Desde la captación e identificación de un lead, hasta el cierre de una venta y el servicio posterior, estarán perfectamente estructurados. De esta forma, además, la adopción de un CRM trae consigo un **aumento notable en la satisfacción y fidelización de los clientes**.

Si tu empresa tiene entre 0 y 50 empleados puedes conseguir un bono Kit Digital de hasta 4.000€ para implantar Salesforce, el mejor CRM del mundo, de la mano de SCL.

Wannme: un caso de éxito real



En SCL pensamos que es necesario aprovechar la inversión pública para **lograr la digitalización mediante soluciones punteras en el mercado**. Por este motivo hemos diseñado una solución paquetizada de la mano de Salesforce, líder indiscutible del mercado en CRM que ha ayudado a más de 150.000 empresas en la transformación de sus procesos.

SCL ha sabido adaptar toda la potencia de **Salesforce para hacerla asequible a las pymes españolas** mediante el 'Programa Plug&Play- CRM: Pon en marcha el CRM más potente del mundo en 5 semanas'.

Wannme, start-up dedicada a la implementación de sistemas de pago y de cobro low code, **en tan solo 5 semanas se ha hecho con un CRM de primera línea**.

Con esta implementación Wannme ha logrado **ordenar los procesos comerciales dando soporte a un crecimiento de más del 20%** y mejorando los tiempos de respuesta a las peticiones comerciales, lo que a día de hoy es un factor clave en el logro de nuevos contratos.

Bajo una metodología que difiere de las tradicionales, SCL trabaja con una política de **'cero sorpresas en el arranque'** creando una serie de prototipos que reflejan el sistema en su estado de avance correspondiente, pero apuntando siempre a cómo será su versión final.

Casos como este, demuestran que **la digitalización está al alcance de cualquier empresa**. Actualmente se tienen disponibles en el mercado todo tipo de **soluciones adaptadas a las condiciones particulares de cada negocio**.

Este es, sin duda, el momento de dar el paso y adaptarte a una demanda cada vez más especializada y rigurosa.



Vía de las Dos Castillas 33,
edificio Ática 7, 2 derecha
28224 Pozuelo de Alarcón. Madrid

info@scl-consulting.com