

IMPLEMENTACIÓN DE CRM

Adecua.
CONSULTORÍA

IMPLEMENTACIÓN DE CRM

¿Qué es un CRM? El concepto (Customer Relationship Management) se refiere a la administración activa de una relación de clase mundial con tu cliente. Inicia como una estrategia capaz de ser gestionada con una libreta u hoja de cálculo; sin embargo, existen opciones de software que te ayudan a llevar esta estrategia al siguiente nivel.

Necesitas implementar un CRM si:

- ✓ Buscas una manera clara, fácil y visual de dar seguimiento a tus prospectos y clientes.
- ✓ Tienes un equipo de ventas y diferentes canales de generación de prospectos.
- ✓ Buscas tener una atención al cliente de clase mundial.
- ✓ Quieres darle orden a tus diferentes canales y formas de generar de prospectos.

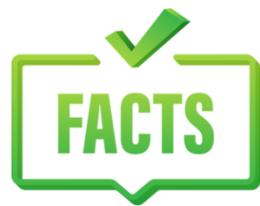
No implementes un CRM si:

- ✗ Tu negocio no requiere seguimiento a clientes, ni prospectos.
- ✗ La venta se hace sola, no requieres de equipo comercial, ni información de tu cliente.
- ✗ No buscas generar valor agregado a tus clientes o simplemente compran por impulso.
- ✗ Tu empresa no cuenta con una clara necesidad de medir resultados.

IMPLEMENTACIÓN DE CRM

¿Qué es la implementación de CRM? Es la práctica de entrenar, educar y acompañar a un equipo comercial en el uso de la herramienta, configurar, construir y capacitar sobre un sistema de ventas y reportes comerciales.

Si buscas implementar un CRM debes saber lo siguiente:



70% de las empresas **fallan en la implementación** de un CRM, al usar un sistema al azar, generalmente gratuitos, sin un acompañamiento, haciéndolo por su cuenta o hasta construyendo un sistema exprofeso.

Si tu empresa tiene algunos años en el mercado, es casi seguro que existan vicios de trabajo (ceguera de taller) o formas de hacer las cosas, que aunque no sean las mejores, ni las únicas, si **son prácticas difíciles de cambiar** por la costumbre.

Aunque los sistemas son una gran herramienta, las personas son las que hacen el trabajo, por lo que un CRM genera una **sana presión para si hacer las cosas**.

Algunas personas **no están cómodas** con la presión, aunque ésta los haga crecer.

IMPLEMENTACIÓN DE CRM

¿Cuál es el mejor CRM? Entendiendo el concepto de CRM como la estrategia, además del software; en estricto sentido las funciones básicas de un CRM son la **gestión de prospectos** (oportunidad de venta), **tratos** (negociaciones) y **embudos** (procesos comerciales). Si tu CRM cuenta con estas características, estás listo para empezar.

CRM recomendados por Adecua.



Pipedrive. Excelente sistema, simple y poderoso. No es la opción más económica del mercado, pero sin duda, el que mayor aceptación tiene a la hora de implementarse.

MailChimp. Plataforma de mercadotecnia todo en uno que inició como un gestor de mailing. Este sistema cuenta además con constructor de página web, landing pages y tienda online.

Hubspot. Uno de los más populares del mercado, cuenta con versiones gratuitas limitadas y opción de ampliarse por módulos de pago. Versátil y avanzada, con una curva de aprendizaje larga.

Zoho. Complejo, completo, costoso. Puede instalarse por módulos, pero la implementación requiere bastante tiempo y acompañamiento.

Bitrix24. Tu opción si buscas experimentar por tu cuenta con un software gratuito.

IMPLEMENTACIÓN DE CRM

¿En qué consiste la implementación de CRM de Adecua? Acompañamiento certificado (Pipedrive y MailChimp partners) que busca reducir la curva de aprendizaje y modelar un sistema de ventas por pasos, predecible y con resultados medibles en poco tiempo.

Cómo funciona la implementación Adecua:



Adecua estará a tu lado y el de tu equipo durante 3 meses, dependiendo de tus necesidades comerciales. Adecua te recomendará alguna de sus **4 opciones de implementación**, considerando; las circunstancias actuales de tu proceso comercial, tu equipo y la etapa de construcción de tu negocio.

Adecua es un gran aliado a la hora de implementar automatizaciones, guiones, procesos estratégicos de venta, consultoría y capacitación para tu equipo.

A través de acompañamiento semanal, durante 3 meses estarás inmerso en una *adecuación* e implementación de las mejores prácticas comerciales del mercado. Además de construcción de reportes y filtros de información que te permitirá tomar decisiones basadas en números.

¿Cuánto debo invertir...?

IMPLEMENTACIÓN DE CRM

¿Cuánto cuesta la implementación Adecua? Todas las versiones contemplan un equipo de 4 personas (consultor, project manager, responsable de minuta y atención a clientes) y acompañamiento por 3 meses.

	\$33,000 CORPORATIVO	\$25,000 PROFESIONAL	\$11,000 AVANZADO	\$6,000 BÁSICO
Gestión de prospectos, tratos y embudos.	✓	✓	✓	✓
Importación de datos por parte de nuestro equipo.	✓	✓	✓	✗
Sincronización de contactos, actividades y correo.	✓	✗	✗	✗
Automatizaciones y grabación de llamadas.	✓	✗	✗	✗
Consultoría.	✓	✓	✗	✗

- Precios más IVA con opción a 3 meses sin intereses.

IMPLEMENTACIÓN DE CRM

¿Cómo puedo empezar? El primer paso es agendar una cita con nuestro equipo, obtendrás un diagnóstico claro y objetivo sobre tu negocio y sus necesidades.

AGENDA UNA CITA

222 769 48 38

hola@adecua.mx

<https://calendly.com/adecua/60min>

Adecua.
CONSULTORÍA

Conexiones Empresariales Adecua SAS de CV

Santander

No. De Cuenta: 65-508936343

CLABE: 014650655089363436

IMPLEMENTACIÓN DE CRM

Adecua.
CONSULTORÍA