

De información dispersa a una gestión comercial visible.

Un CRM construido desde las necesidades reales del negocio.

DISEÑO FUNCIONAL + PROCESOS + DESARROLLO INTERNO TI

Personas + método + ejecución



Antes de digitalizar, había que ordenar la gestión.

El objetivo era construir una forma de trabajar que permitiera ver, seguir y gestionar la actividad comercial.

01

Centralizar

oportunidades, clientes y contactos.

02

Dar trazabilidad

a etapas, actividades y próximos pasos.

03

Medir

pipeline, forecast y avance comercial.

04

Convertir información

en decisiones y seguimiento.

Primero negocio y procesos. Después, tecnología.

Una solución propia, construida en equipo.

El equipo TI de Grupo HA desarrolló internamente el CRM, sobre la base de requerimientos y procesos comerciales definidos en conjunto.

01

COMMERCIAL LINK

Know-how comercial

Procesos, pipeline, KPIs y requerimientos.

02

GRUPO HA

Conocimiento del negocio

Necesidades, usuarios y operación.

03

EQUIPO TI

Desarrollo interno

Aplicación web, integración y evolución.

El valor estuvo en conectar gestión y capacidad tecnológica.



Una vista clara del negocio.

La plataforma ya permite gestionar:

Pipeline y etapas

Servicios y base comercial

Forecast ponderado

Solicitudes web

Clientes y contactos

Dashboard ejecutivo

Actividades y seguimiento

Informes y control

Información visible para gestionar y decidir.

El cambio más importante no está en las pantallas.

Está en pasar de información dispersa a una gestión estructurada, visible y trazable.

**Más que implementar tecnología:
convertir información en gestión
y gestión en capacidad de ejecución.**

PERSONAS + MÉTODO + EJECUCIÓN

Seguimos avanzando junto a Grupo HA.



<http://www.ha-ingenieria.cl>



CAPACITACIONES

<http://www.hacapacitaciones.com>