

PRESENTACIÓN DE EMPRESA

BLUECLIP, Q4 2018

ACERCA DE BLUECLIP



NUESTRA HISTORIA

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	HOY
PRACTIKA 200+ PROYECTOS 130+ CLIENTES 30+ CONSULTORES #1 EN CHILE					INTELLEGO ADQUISICIÓN APERTURA EN PERÚ 20+ CLIENTES #1 EN CHILE			BLUECLIP 7+ CLIENTES 7 CONSULTORES			



NUESTROS LOGROS

Nuestra experiencia incluye clientes de todos los tamaños y de todas las industrias, con implementaciones de todas las nubes de Salesforce, desde consultoría hasta implementación, entrenamiento y soporte continuo

Algunos clientes de la era de Practika e Intellego: Copec, Vespucio Norte Express, VTR, Enex, Liberty Seguros, Compass Group, Banco Falabella, Canal 13, Universidad de Piura (Perú)





QUÉ HACEMOS

SOMOS BOUTIQUE DE SALESFORCE

SERVICIOS DE CONSULTORÍA

SERVICIOS PARA PROYECTOS

SERVICIO DE SOPORTE

Creemos que los negocios logran el éxito a través de relaciones de largo plazo, y nuestra visión es mantener el más alto estándar de calidad de servicio para extender la relación con nuestros clientes, a través de un ciclo virtuoso de iniciativas de éxito.

CONSULTORÍA



IMPLEMENTACIÓN



PROVEEMOS SERVICIOS DE CONSULTORÍA PARA EL ÉXITO DE IMPLEMENTACIONES SALESFORCE

ASSESS ES UN PAQUETE DE CONSULTORÍA ORIENTADA A CONSTRUIR UN ROADMAP HACIA EL ÉXITO PARA ORGANIZACIONES QUE YA USAN SALESFORCE

BLUECLIP IMPLEMENTA PROYECTOS SALESFORCE USANDO UNA VARIEDAD DE METODOLOGÍAS PROBADAS

QUICK START ES EL PROGRAMA DE PARTIDA RÁPIDA PARA COMPAÑÍAS QUE QUIEREN COMENZAR PRONTO Y CON UNA INVERSIÓN ESCALADA

INFINITY ES EL MODELO DE SOPORTE DE ÚLTIMA GENERACIÓN PARA EMPRESAS QUE QUIEREN LOGRAR Y MANTENER EL ÉXITO CON SALESFORCE



QUÉ HACE

MEDIANTE ASSESS, LA COMPAÑÍA OBTIENE UN ROADMAP DE INICIATIVAS QUE CONDUCEN AL ÉXITO CON SALESFORCE, ALINEANDO LA PLATAFORMA CON LOS OBJETIVOS E INDICADORES DEL NEGOCIO

CÓMO LO HACE

RECABAMOS LOS INDICADORES Y OBJETIVOS DEL NEGOCIO, ANALIZAMOS EL ESTADO DEL ARTE DE SALESFORCE EN LA COMPAÑÍA, Y OFRECEMOS UN CONJUNTO DE INICIATIVAS PARA (RE)UBICAR LA PLATAFORMA HACIA EL ÉXITO



IMPLEMENTACIÓN DE SALESFORCE

METODOLOGÍAS DE PROYECTO

HEMOS IMPLEMENTADO SALESFORCE EN COMPAÑÍAS DE DIFERENTES TAMAÑOS EN VARIADAS INDUSTRIAS, CON METODOLOGÍAS TRADICIONALES (WATERFALL) Y TAMBIÉN ÁGILES (SCRUM), RESPETANDO UNA PREMISA DE ORO: EL ESTÁNDAR DE SALESFORCE PRIMERO



CON QUICK START LAS EMPRESAS PUEDEN EMPEZAR A USAR SALESFORCE RÁPIDAMENTE, A TRAVÉS DE UN PROGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN GUIADA DE 4 SEMANAS Y UN COSTO FIJO Y SUMAMENTE COMPETITIVO

> 200 PROYECTOS



SOPORTE PARA EL ÉXITO

INFINITY ES UN SERVICIO DE SOPORTE DE ÚLTIMA GENERACIÓN PARA ORGANIZACIONES QUE USAN SALESFORCE Y NECESITAN OBTENER EL MÁXIMO DE RENDIMIENTO DE SU INVERSIÓN.

SALESFORCE SE ACTUALIZA 3 VECES AL AÑO, Y LAS EMPRESAS NO TIENEN POR QUÉ LUCHAR PARA ESTAR AL DÍA CON TODAS LAS NOVEDADES DE LA PLATAFORMA. BLUECLIP AYUDA A SUS CLIENTES A MANTENER SU INVERSIÓN ACTUALIZADA Y SIEMPRE REPORTANDO BENEFICIOS DE NEGOCIO PARA LA COMPAÑÍA

COMPONENTES

- Ti** **TICKETS** Un estricto modelo de SLA para tickets correctivos/evolutivos
- Mo** **MONITOREO** Variedad de indicadores medidos y reportados periódicamente
- Pl** **PLANIFICACIÓN** Cita mensual para analizar el presente y el futuro
- Im** **IMPLEMENTACIÓN** Usa el tiempo ocioso de tickets para iniciativas
- Xm** **MESA DE AYUDA** (OPCIONAL) Soporte operacional para usuarios finales
- Xc** **CONSULTOR ON-SITE** (OPCIONAL) Un consultor te visitará semanalmente

opcionales

ACERCA DE SALESFORCE

SALESFORCE ES LIDERAZGO

12 años seguidos en el cuadrante de líderes

8 años como líder indiscutido



APRENDIENDO DE LOS MEJORES DEL MUNDO

Allianz 


CAPITAL
GROUP™


LOUIS VUITTON


Insurance Australia Group

intuit.

MCKESSON

L'ORÉAL


verizon


ZERO
MOTORCYCLES.

 EVERNOTE


ASTON MARTIN

ABB

 Manulife


markem·imaje

 Celanese

KQED

LinkedIn

hibü

ticketmaster®

 First Data.



UBER



Unilever


BURBERRY
ESTABLISHED 1856

Kodak

QuickenLoans
Engineered to Amaze™

 APPIRIO™

3M


AXA
PROTECTION
FINANCIERE

Telefonica

HunterDouglas®


M
MILITARY



LA PLATAFORMA DE ÉXITO PARA LA IV REVOLUCIÓN INDUSTRIAL



COMUNIDADES
Experiencia de clientes, socios y empleados

SERVICIO
Conduciendo las transformaciones de servicio

VENTAS
Transformando ventas de candidatos a transacción a lealtad

COMERCIO
Experiencia inteligente y unificada en todos los canales

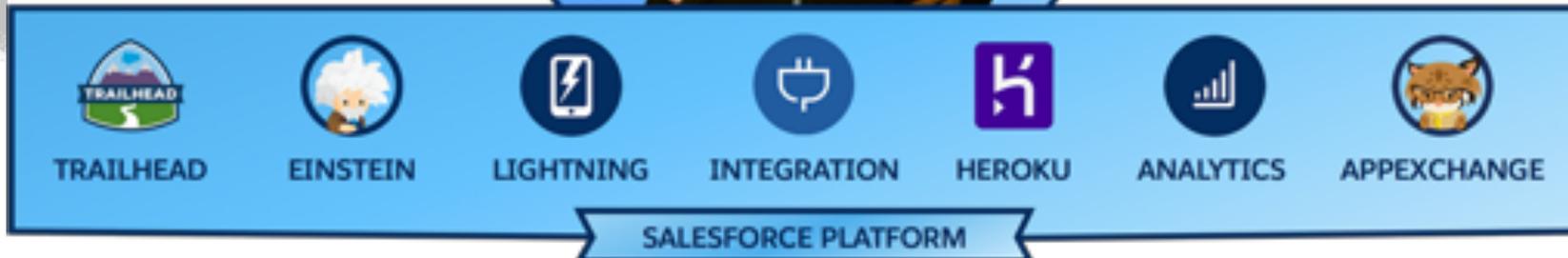
COLABORACIÓN
Plataforma de colaboración Quip

MARKETING
Contacto personalizado a escala humana

INDUSTRIAS
El CRM #1 reimaginado para todas las industrias



Stephanie Herrera
Co-Founder, PepUp Tech



EN CRM NO HAY DOS COLORES



MARKETING

Campañas
Generación de demanda
Traspaso a ventas
Retorno de marketing



VENTAS

Oportunidades
Cotizaciones
"Pipeline"
Metas
Estructura de ventas



SERVICIO

Incidentes
Mantenciones
Tickets
Atención a clientes
Autoservicio
Call center



Comunidades: clientes
y socios conectados



Análisis: reportes,
paneles, inteligencia



E-Commerce: comercio
electrónico



Plataforma: desarrollo de
aplicaciones



AppExchange: miles de
aplicaciones adicionales



Internet of things (cosas
conectadas)



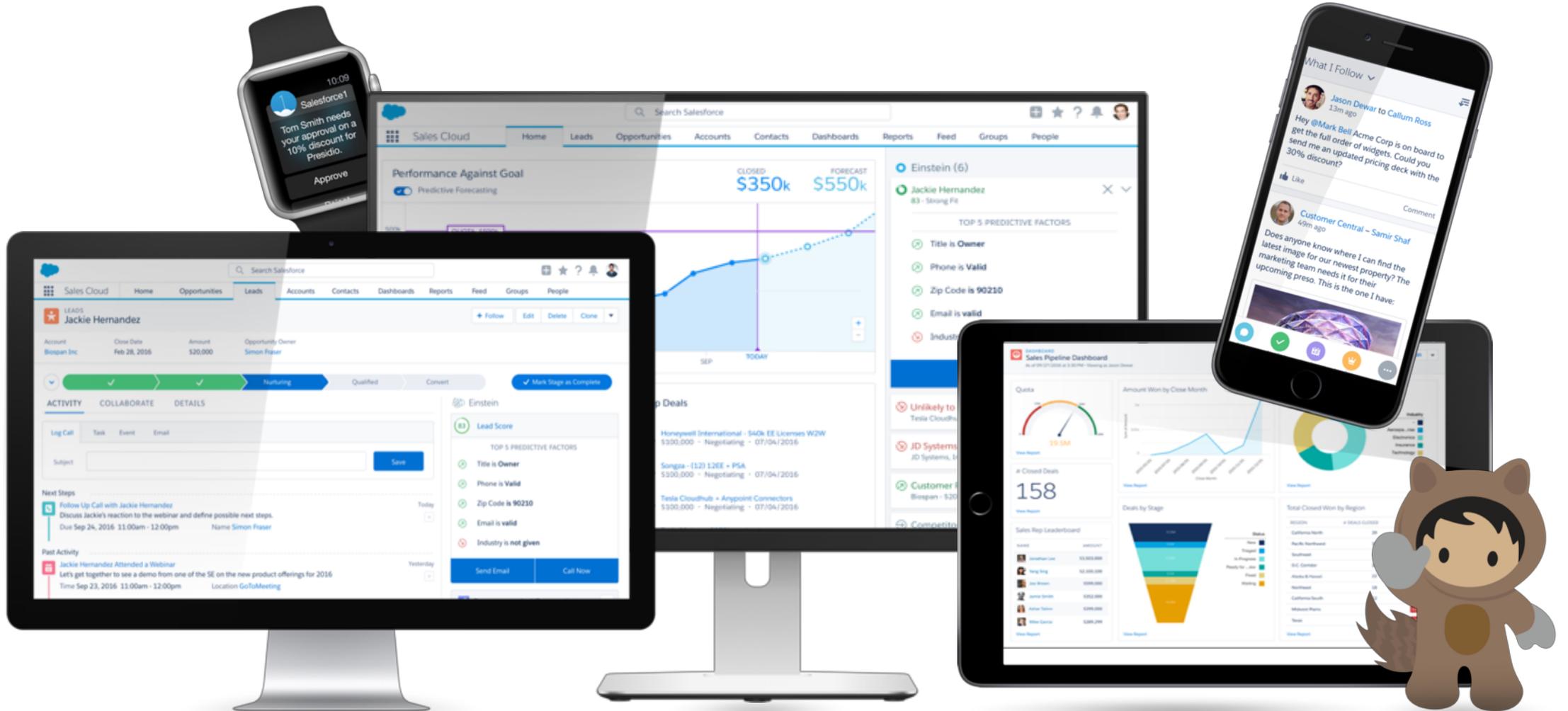
ÉXITO COMPROBADO



Mejoras promedio reportadas por clientes de Salesforce

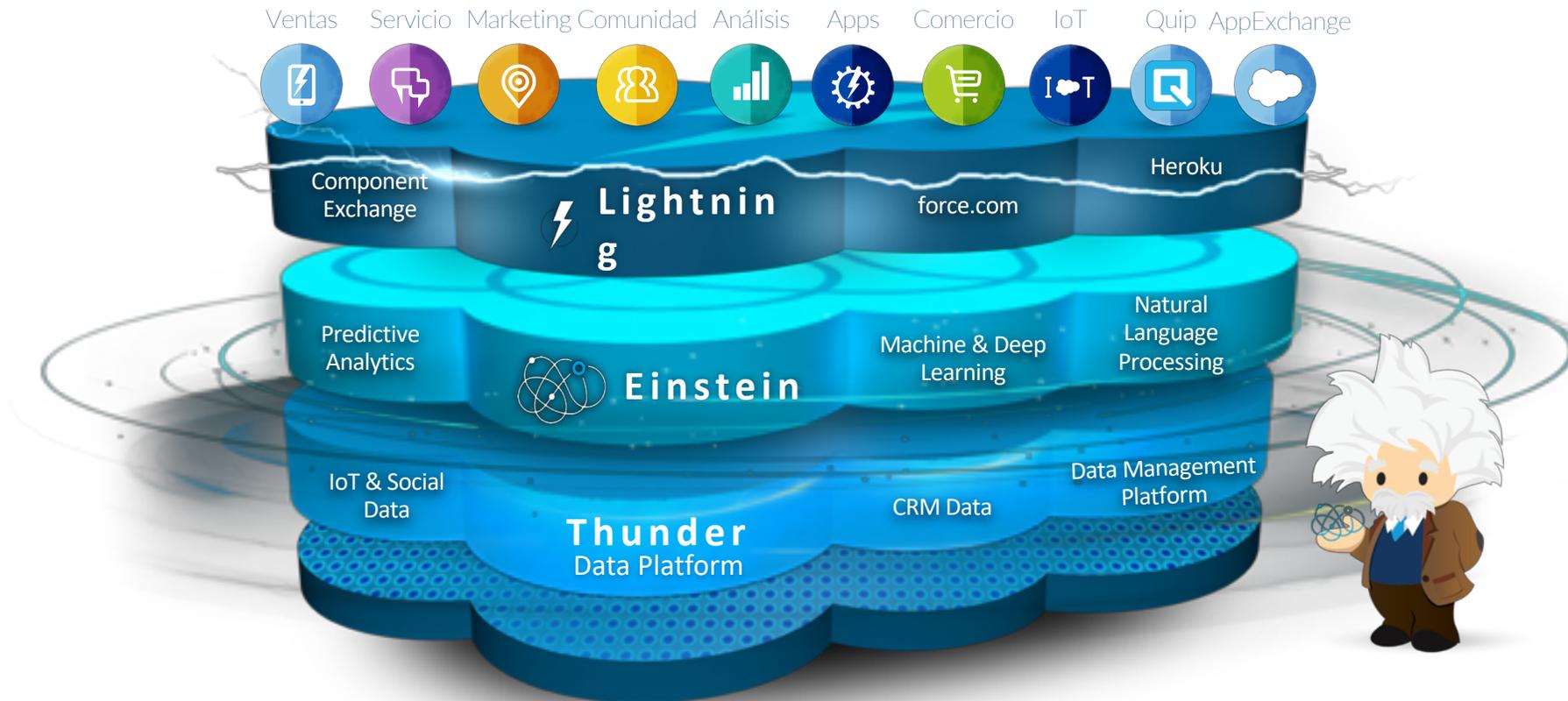
Fuente: encuesta de métricas de éxito de clientes, entre 2015 y 2017, con más de 7.000 clientes elegidos al azar, entre toda la base de clientes de la compañía

¿CÓMO TE QUIERES CONECTAR?





SALESFORCE



SALES CLOUD

MODELO CRM

EL ESTÁNDAR DE CRM (B2C, B2B)

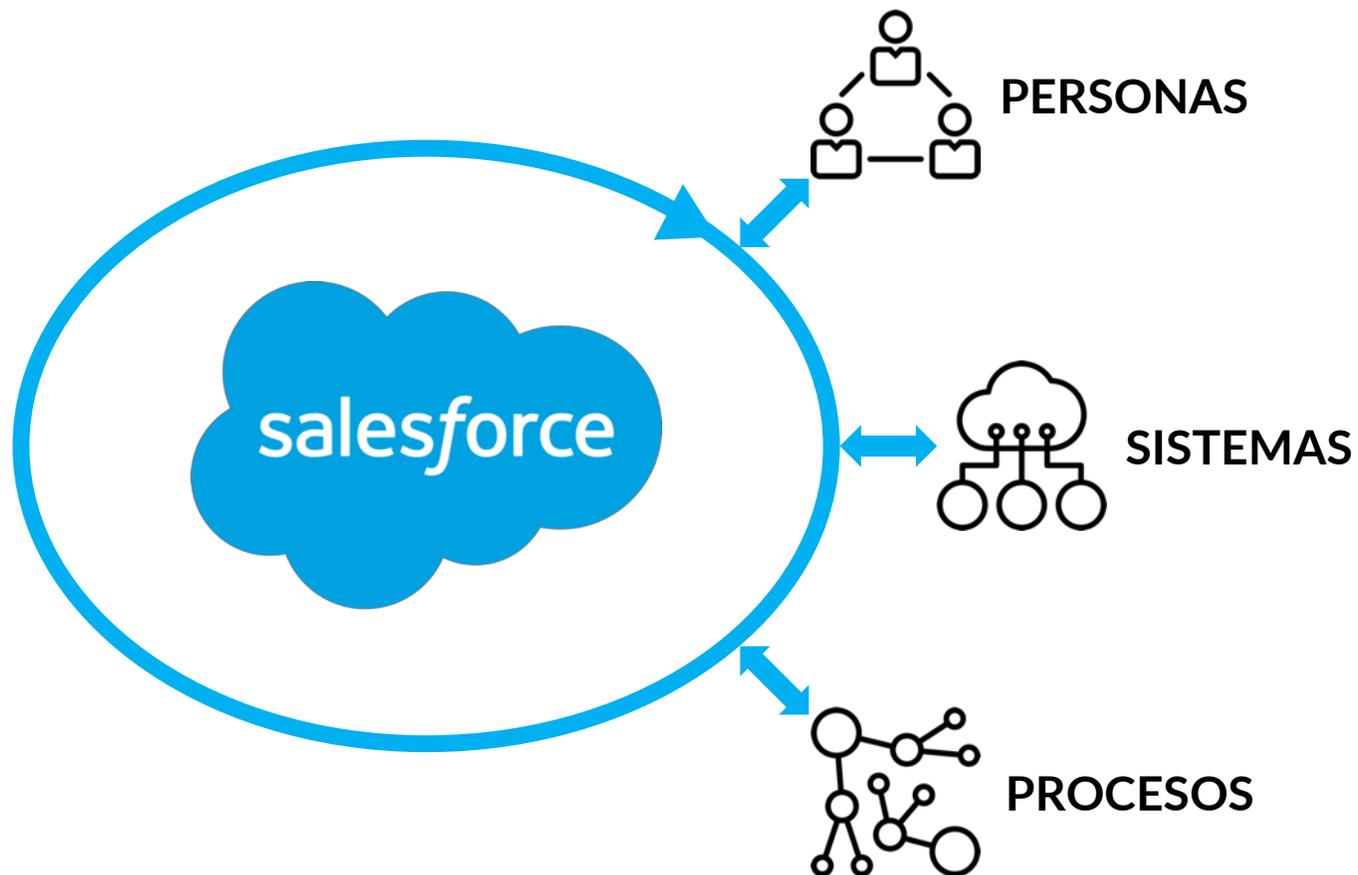




SALES CLOUD

Una plataforma que centraliza información e interacciones que se producen entre la organización y los clientes, y permite accionar gestiones de relacionamiento que involucran a personas, sistemas y procesos, para crear valor en cada etapa de la estrategia de la compañía

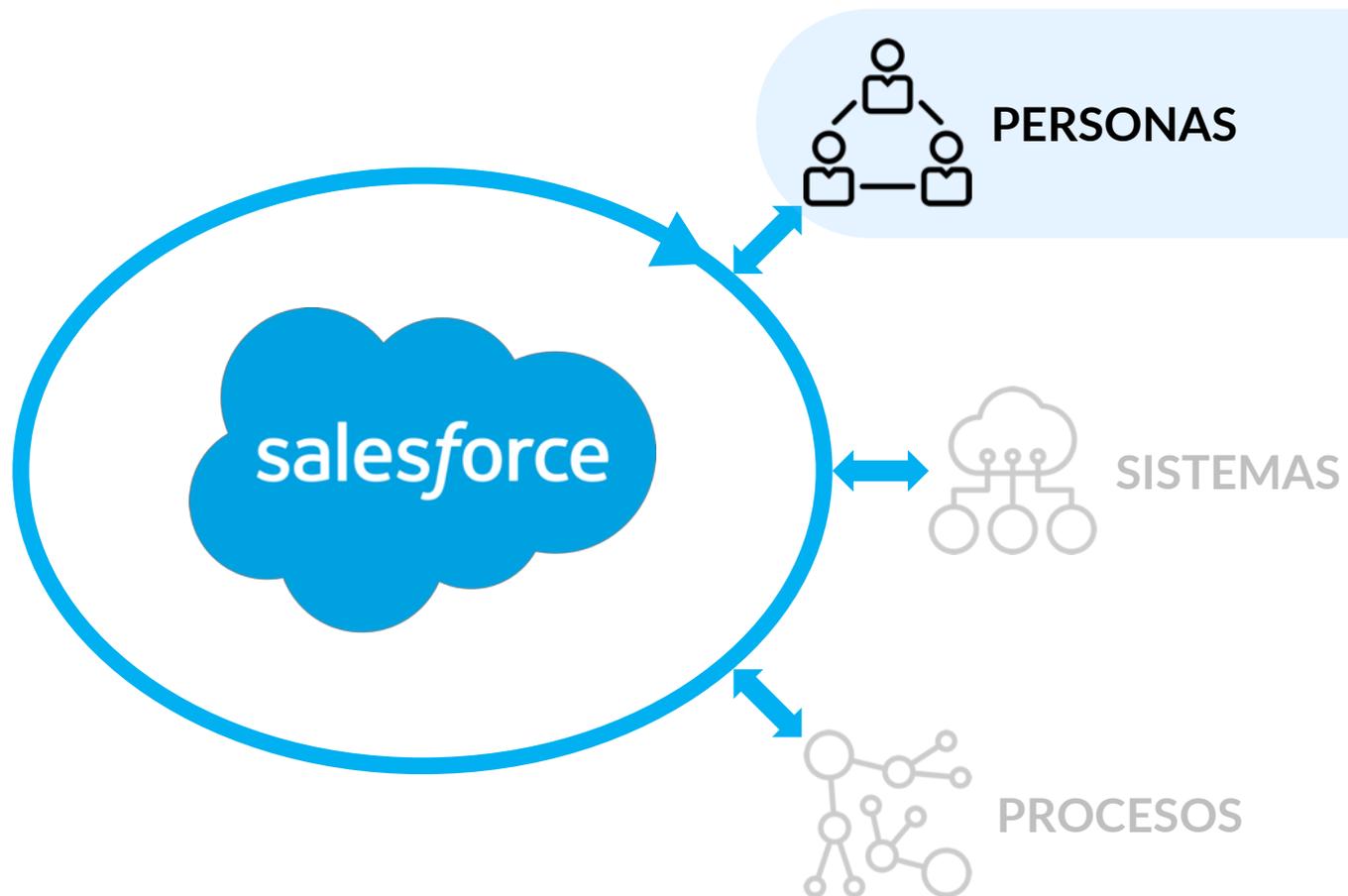
**SALESFORCE SALES CLOUD
GESTIONA CANDIDATOS Y VENTAS A
CLIENTES Y PROSPECTOS, Y
MOVILIZA USUARIOS Y PROCESOS DE
NEGOCIO**



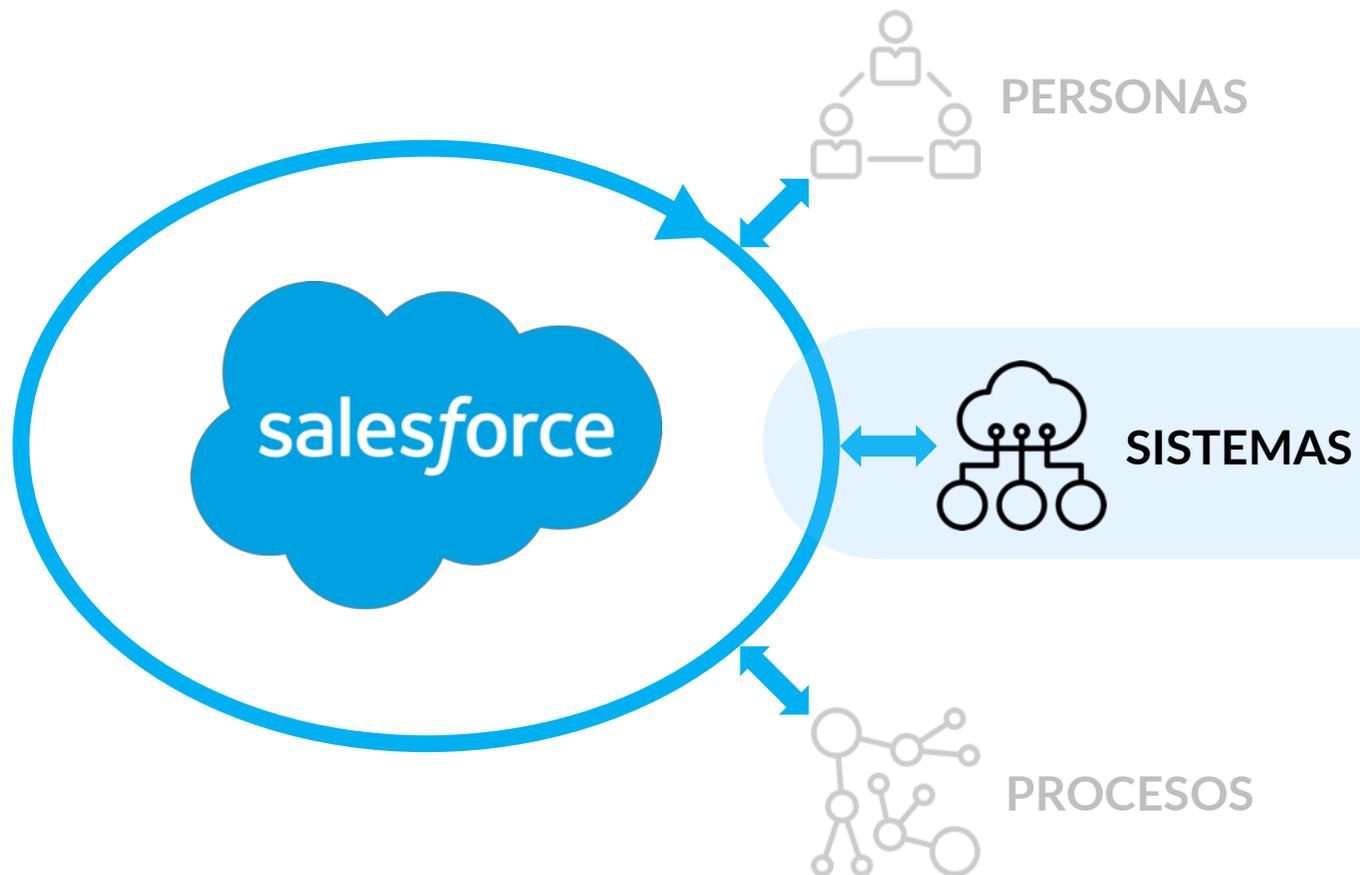
PERSONAS

Las personas entregan y obtienen información del sistema para mejorar su desempeño y concentrarse en las tareas que aportan valor a su rol, e incluyen:

- Conocer sus tareas
- Aprender de sus clientes
- Colaborar en todos los niveles
- Movilizarse
- Trabajar con más productividad



SISTEMAS

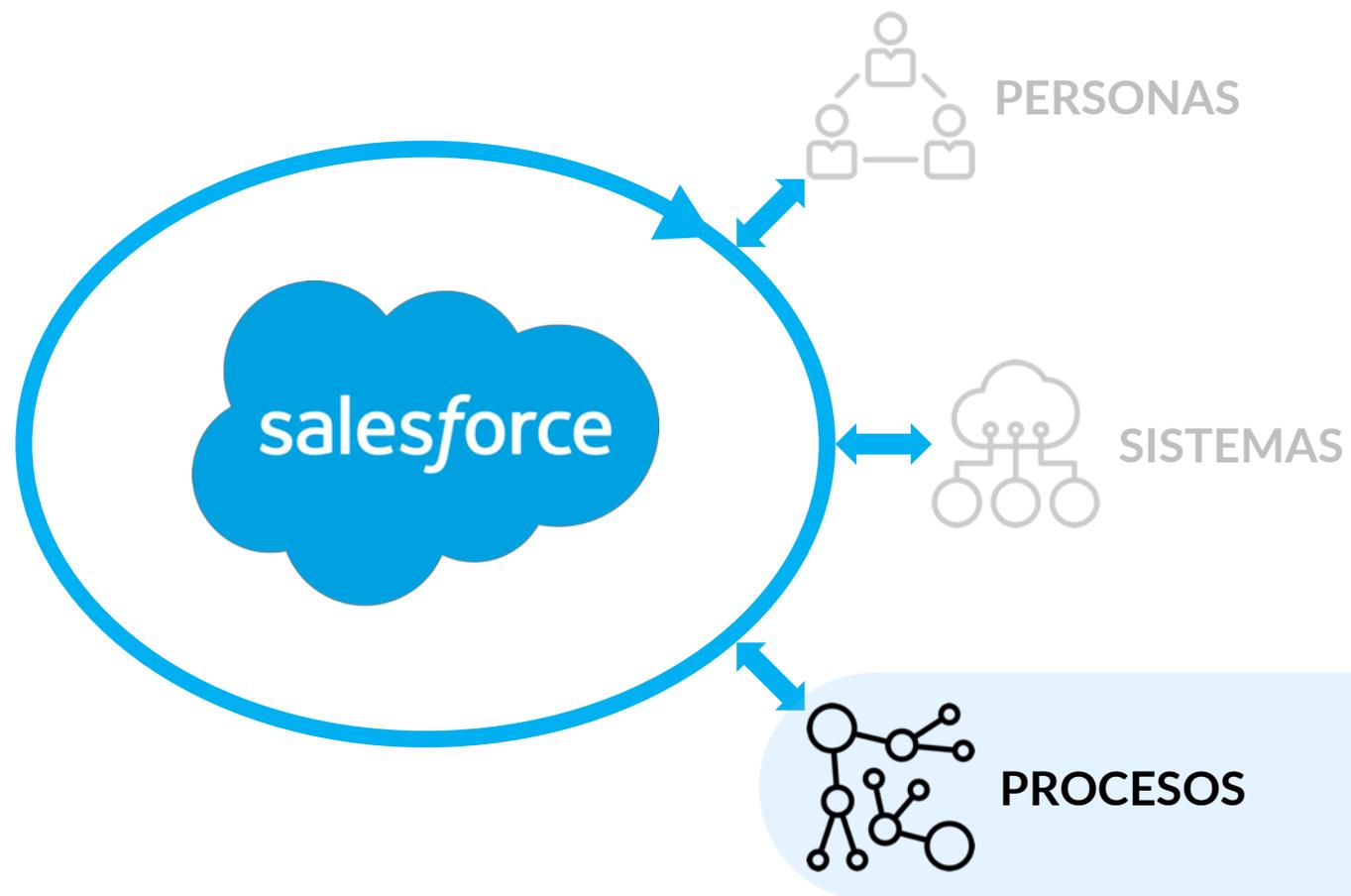


Los sistemas proporcionan toda la información relevante al repositorio centralizado –y obtienen información de él-, de modo de enriquecer el conocimiento de la organización; Sales Cloud se integra con otros sistemas para compartir y automatizar datos y procesos de negocio

PROCESOS

Mediante la integración de procesos, es posible automatizar tareas repetitivas o sofisticadas, y añadir valor a la relación con clientes, y considera procesos de negocio en:

- Gestión de metas
- Manejo de territorios
- Gestión de clientes y prospectos
- Gestión de campañas
- Múltiples procesos de candidatos
- Múltiples procesos de venta
- Cotizaciones y aprobaciones
- Pipeline y gestión de *forecast*
- Otros procesos de negocio





ARQUITECTURA DE INTEGRACIÓN



Se puede extraer información desde Salesforce a archivos planos (CSV) para cargarlos en otros sistemas; o se puede cargar archivos planos (CSV) extraídos desde otros sistemas para cargarlos en Salesforce; ambas tareas, también, se pueden automatizar (con Salesforce o de terceros)



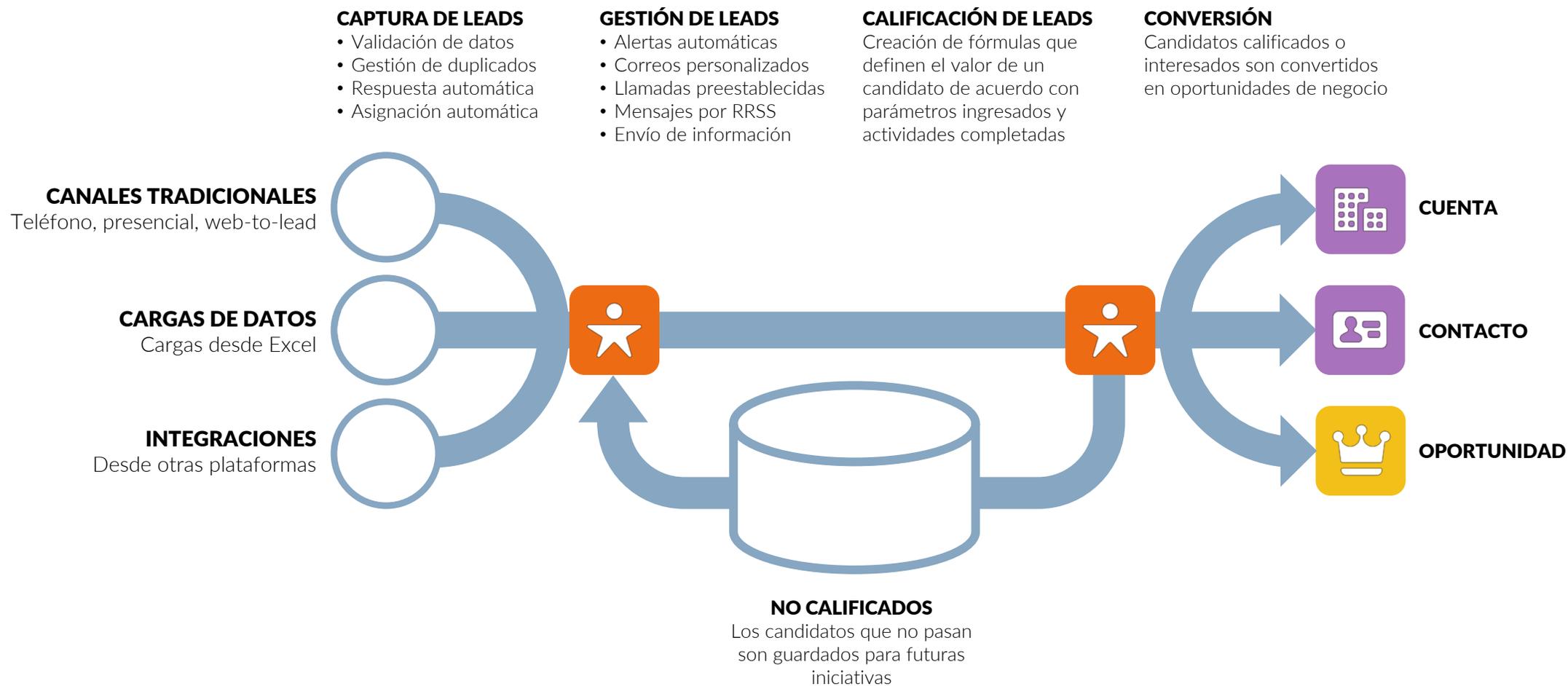
Salesforce puede intercambiar información en línea con otros sistemas, usando su arquitectura orientada a servicios SOAP/API, REST/API y Bulk/API; o enviar mensajes salientes para ser capturados por otros sistemas



Multiplicidad de funciones pueden ser intercambiadas entre Salesforce e Internet (correos electrónicos, formularios web, la propia integración con la plataforma de correo electrónico de la compañía, etc.)

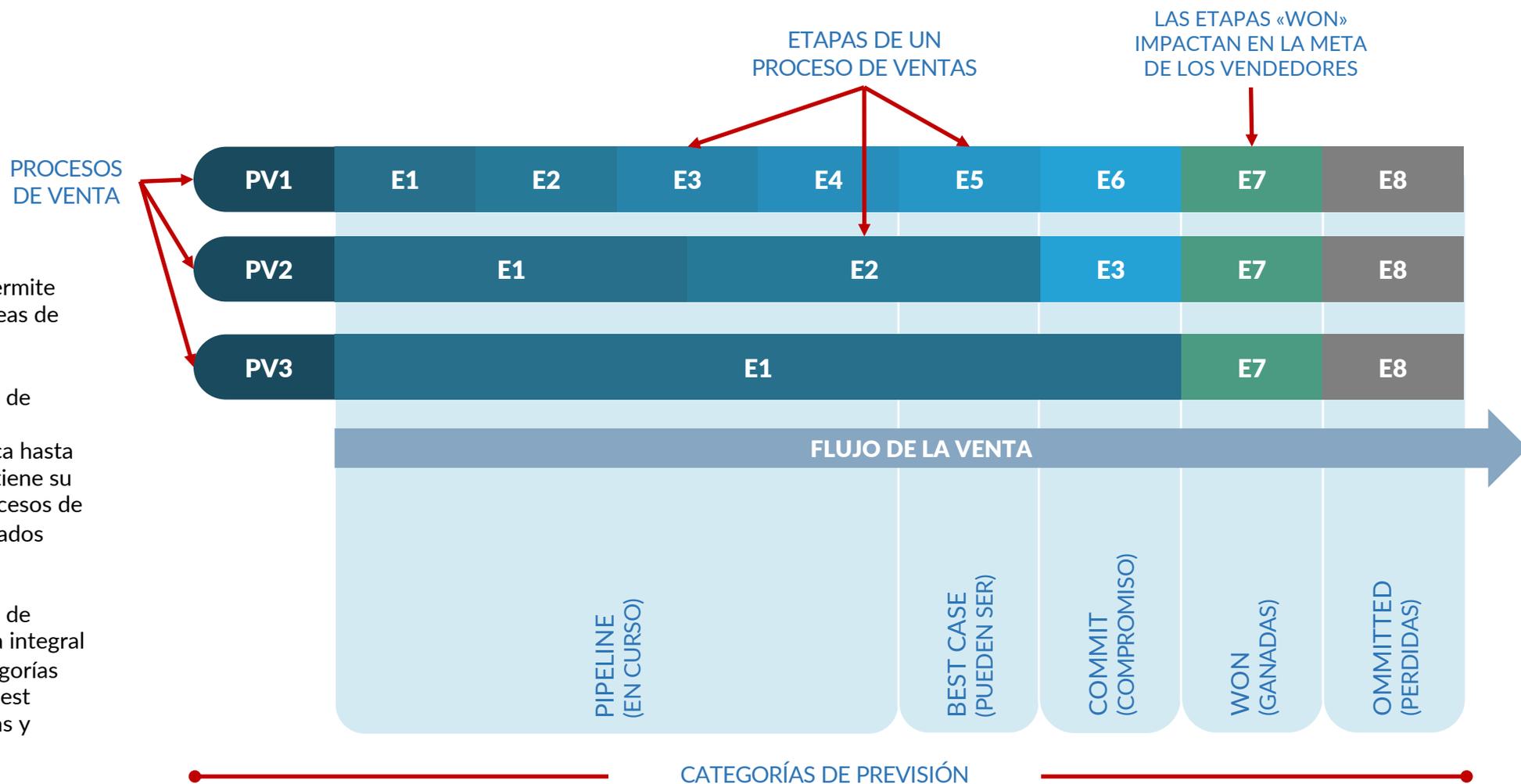
Las diversas estrategias de integración se eligen según un conjunto de criterios: disponibilidad de sistemas (que los otros sistemas puedan integrarse); el propósito de la integración (solo para despliegue de información o si es requerido procesar datos); frecuencia; etc.

PROCESO DE CANDIDATOS





PROCESOS DE VENTA



La gestión de procesos de venta permite modelar la realidad de todas las líneas de negocio de la compañía.

Un proceso de ventas es un listado de etapas a las que se somete una oportunidad, desde que se identifica hasta que se cierra. Como cada negocio tiene su propio ritmo, es posible definir procesos de ventas (listado de etapas) diferenciados para esa variedad de negocios.

Salesforce proporciona «categorías de previsión» para obtener una mirada integral en la previsión de negocio; las categorías de previsión incluyen «pipeline», «best case», «commit» y cerradas (ganadas y perdidas).