

# Caso de Éxito: salauno



"Salesforce nos va a ayudar a estar por delante en la ola de innovación"

Javier Okhuysen - Co CEO de salauno



Ver. Vivir. Transformar.



## ¿Quién es salauno?

La misión inicial de salauno es "Eliminar la ceguera innecesaria en México", salauno comienza con un modelo de fundación tratando de ayudar a una gran cantidad de personas gracias a precios accesibles y apoyados de diferentes instituciones para poder lograr el cometido.



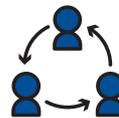
## Retos de la empresa

Anteriormente salauno tenía problemas en identificar de que canal surgía cada paciente al igual de no tener la capacidad de medir la cantidad y número de descuentos que se otorgaban a cada paciente. Salesforce y CloudCo han ayudado a salauno a tener un control total del área comercial, desde la etapa de prospección, seguimiento y cierre de sus clientes además de identificar de que canales surgen cada uno de ellos cómo Redes Sociales, Call Center o visita directamente en las clínicas.



## ¿Por qué Salesforce?

La atención al cliente es primordial en salauno y gracias a Service Cloud se ha logrado poder brindar servicio al cliente 24/7 desde distintos canales cómo Call Center, Redes Sociales, Página Web o vía SMS aumentando la calidad en el servicio.



## El aporte de CloudCo

CloudCo junto a la funcionalidad de Force.com ha permitido integrar Salesforce a los sistemas centrales de la empresa principalmente a su ERP, facilitando el trabajo del área de cobranza al igual de tener vista 360° de cada paciente para conocer sus fechas de pagos (vencidas / atrasadas). Al igual salauno ha sido una de las primeras empresas en poder tener un historial clínico digital mejorando la calidad de información y mejorando la atención a sus pacientes.



"CloudCo se puso la camiseta de nuestro equipo, si fuéramos un equipo de Fútbol nos sentimos como si hubiéramos contratado a Iniesta, que siempre está mandando pase para que salauno meta gol y logre todos los resultados"

Javier Okhuysen - Co CEO de salauno

