# CASO DE ÉXITO

BxtoolkiT

Mas vale
llegar a tiempo
que
ser invitado







## LA EMPRESA

**FRUEHAUF** es una compañía de talla mundial con más de 100 años en el mercado diseñando y fabricando equipos tanto estándar como diseños especializados de remolque, semirremolque y carrocerías especiales para trailers.

Pioneros en México, buscaban impulsar su crecimiento comercial y sabían que para lograrlo debían de ofrecer la mejor atención a sus clientes soportado por métricas reales, motivo por el cual deciden adoptar la mejor tecnología existente en el mercado, siendo Salesforce la mejor opción.

Producto: SALESFORCE SALES CLOUD 22 usuarios



Desde ahora **FRUEHAUF** trabaja con **Salesforce Sales Cloud**, manejando y consultando en la Nube toda la información relacionada a sus CONTACTOS, CUENTAS Y OPORTUNIDADES, a través del uso de reglas con perfiles, roles y aplicaciones.

Es así como viven la experiencia de llevar una gestión simplificada sobre LEADS Y CAMPAÑAS DE MARKETING generadas, soportadas por presupuestos y cotizaciones, con leads inteligentes que se encuentran automatizados a partir del envío de emails u otros sitios web.

Con esto la empresa manufacturera mitiga la odisea de llevar el tracking completo del ciclo de vida del prospecto, al facilitar toda la operación desde que se identifica la oportunidad, se brinda seguimiento para convencerlo e inclusive llevar un historial de los descuentos y condiciones comerciales ofrecidas.

> ¡Por supuesto todo ello disponible para ser exportable a su versión en PDF!





### **PRODUCTOS SALESFORCE**

Empresa: FRUEHAUF Sector: Manufactura Web: www.fruehauf.mx/ Tecnología: SalesForce

#### **RED SOCIAL** INTERNA



### ¿SE PUEDEN AUTOMATIZAR **CONTRATOS?**



Se habilitó una plataforma para usuarios y no usuarios del sistema llamada CHATTER, la cual busca integrar a los colaboradores en sus actividades diarias relacionadas al trabaio. Esta red social empresarial invita a colaborar v compartir contenido, crear grupos de trabajo, intercambiar archivos, dar seguimiento a publicaciones, documentos y contactos específicos, entre otros.

La plataforma incentiva la participación y gestión de ideas, reduciendo considerablemente el uso de correos electrónicos desactualizados, al mostrar todo el historial del contenido desde su creación hasta su última publicación. Permite el uso de #Topic tags, @Mentions, encuestas, seguimientos a campañas y clientes.

SalesForce tiene la opción de guardar los templates y usarlos de acuerdo a los procesos establecidos, con ello los vendedores de FRUEHAUF reciben alertas durante su flujo de trabajo, contando con un repositorio de contratos digitalizados que pueden revisar desde cualquier lugar y dispositivo móvil.



## ES MOMENTO DE ANALIZAR Y REPORTAR RESULTADOS

Sabemos que para que un negocio sea exitoso y prospere en su crecimiento se requiere de un detallado análisis de resultados, mismos que se muestran a través del uso de SalesForce Adoption Dashboards. De esta forma la empresa tiene acceso a reportes estándares y personalizados de acuerdo a roles y perfiles de seguridad, entre otros beneficios.

salesforce

FRUEHAUF accesa a SalesForce desde cualquier navegador, con la posibilidad de descargar Salesforce1 de forma gratuita a través de los dispositivos iOS / Android.

Existe una integración de forma automática y en tiempo real con una conexión con la aplicación de correo.

I. POR QUÉ ELIGIÓ BXtoolkiT Valor percibido

#### II. BENEFICIOS DE TRABAJAR CON BXToolkiT

Periodo de tiempo referente a nuestra participación Beneficios estratégicos y/o financieros Beneficios operacionales CIFRAS DURAS: KPIS logrados, número de

tickets, tiempo de respuesta

