

Presentación Comercial

Marzo 2023



QUIÉNES SOMOS

Somos creadores de **soluciones digitales con valor agregado** para el negocio de nuestros clientes y para la sociedad.

Trabajamos con un **proceso centrado en las personas**, escuchando y acompañando desde la idea hasta la implementación, end-to-end.

Y con nuestro **Centro de Desarrollo en Buenos Aires**, creamos ideas y diseñamos soluciones a problemáticas, necesidades o inquietudes de quienes buscan **transformar y hacer evolucionar sus empresas**.



Tenemos la experiencia

+30 años desarrollando soluciones y servicios de software.



Tenemos el conocimiento

Múltiples certificaciones en los principales lenguajes y tecnologías.



Tenemos la capacidad

Equipo propio de profesionales destacados y calificados.



Tenemos respaldo

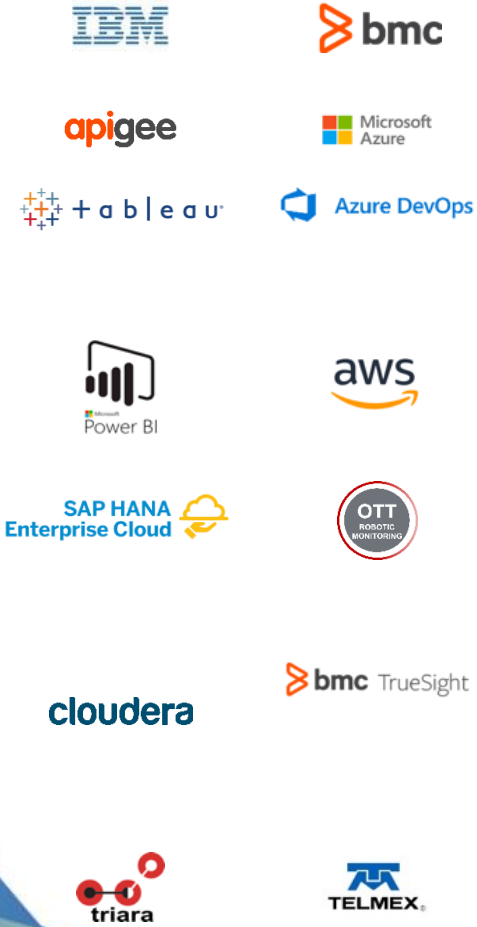
Uno de los grupos de empresas más grandes del mundo y alianzas con los principales players.

USA y LATAM

- México
- USA
- Brasil
- Perú
- Colombia
- Ecuador
- Cono Sur: Argentina, Chile, Uruguay y Paraguay

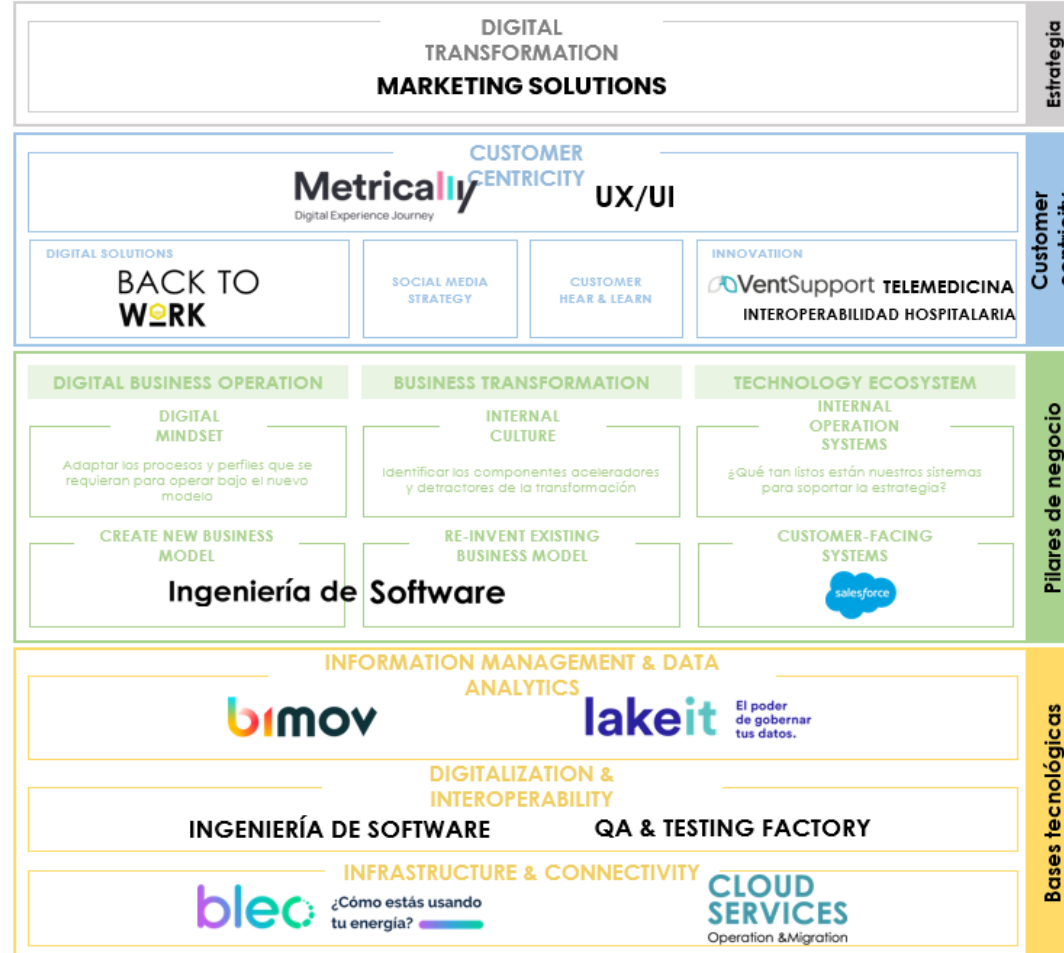


ECOSISTEMA TECNOLÓGICO

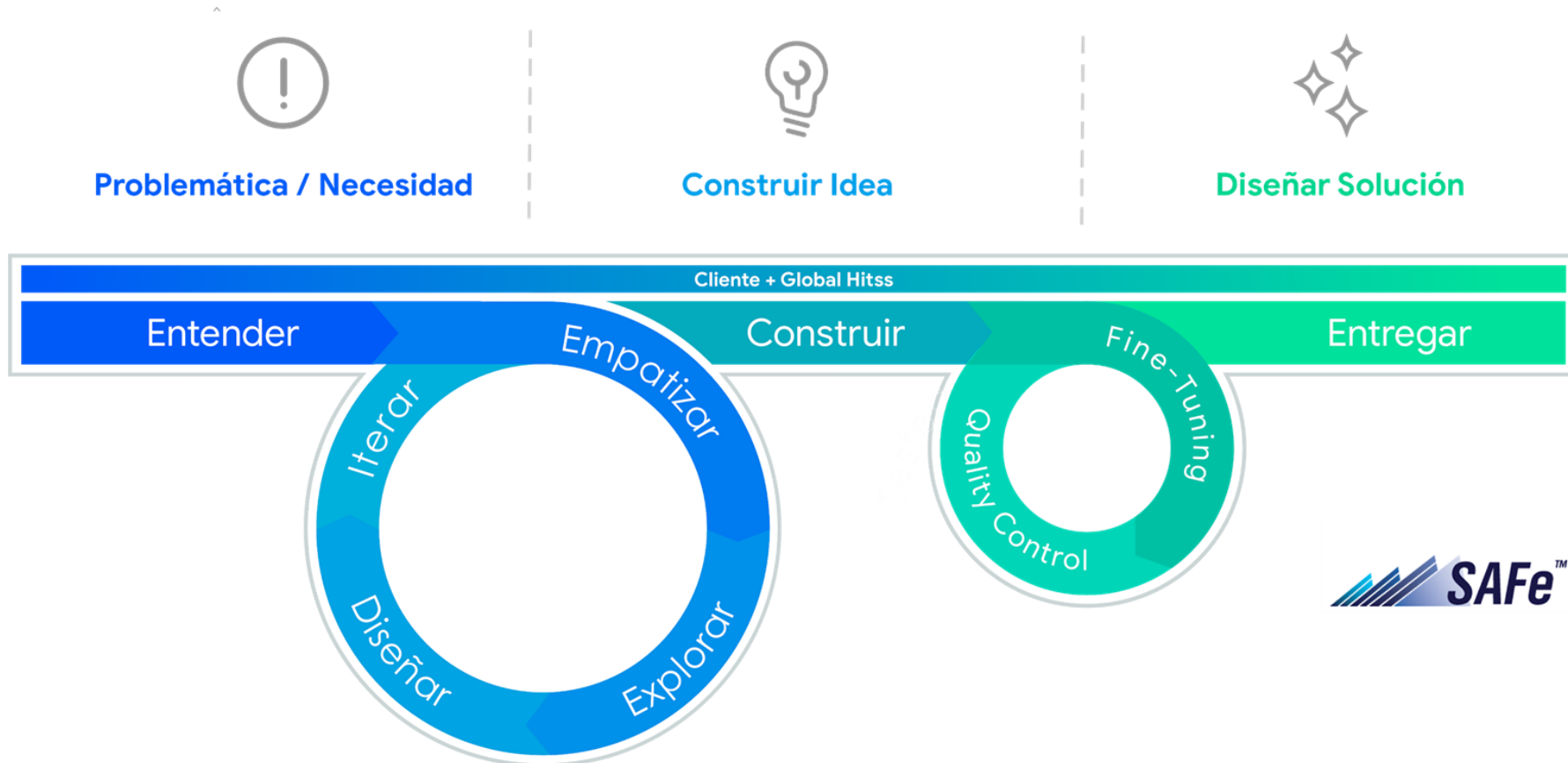


GLOBAL HITSS®

Desarrollando la Sociedad Digital



Para el diseño de soluciones, este proceso nos permite responder a distintas problemáticas e inquietudes.



CAPACIDADES

- **Amplia experiencia** planificando y realizando a cabo proyectos de adopción y modernización de infraestructura en nube, con soporte de los principales vendors.
- **Agilidad** como más que una metodología para Gestión de Proyectos con rapidez y flexibilidad: es una filosofía.
- **Equipos multidisciplinarios** e integrando a colaboradores con el negocio y con cada cliente, para avance del servicio y definiendo los cambios necesarios para próximas iteraciones y proyectos.
- **Certificados** en metodologías PMP (ITIL), Agile, Scrum, Kanban, Jira, adaptándonos a la madurez, capacidad y necesidades de cada organización.



RIDGE

- Salesforce Scrum Masters
- Sales Consultants
- Service Consultants
- Marketing Consultants
- Apex Developers
- Salesforce QA Automation



salesforce

PARTNER

salesforce

PARTNER

GLOBAL HITSS[®]
Desarrollando la Sociedad Digital



Servicios Salesforce

Servicios
Consultivos

Proyectos
por casos
de negocios

Salesforce
Staff
Augmentation

Salesforce
Outsourcing



SERVICIOS CONSULTIVOS

Somos un partners estratégico para realizar deployment, capacitación y soporte (end to end)

Brindamos a nuestros clientes una plataforma tecnológica para integrar sus procesos de negocios y poner al cliente en el centro con una visión 360 grados.

Personalizamos procesos dentro de la plataforma, realizamos integraciones punta a punta con otros sistemas.

Aplicamos inteligencia de datos del cliente con modelos predictivos, brindamos un servicio de soporte correctivo, operativo y evolutivo.

Proceso de Preventa

Realizamos el relevamiento inicial de aspectos funcionales y tecnologías requeridas a fin de estimar el esfuerzo.

Diseñamos una propuesta técnica detallando, propuesta de valor, alcance, Customer Journeys, timeline, equipo de trabajo, arquitectura, demo, supuestos, responsabilidades, entre otros aspectos.

Implementación

Una vez aceptada la propuesta, se acuerda el inicio del proyecto y se ejecuta a través de metodologías ágiles.

La implementación puede ser con fases, mvp, POC, etc.

Mantenimiento

Entregado el producto el cliente puede contratar opcionalmente un servicio de mantenimiento que nos permita:

- Proponer mejoras para lograr mayor eficiencia,
- Sumar funcionalidades,
- Realizar adaptaciones del producto a cambios en procesos,
- Corregir errores, etc.
- Capacitar a usuarios.

Integrated **PLAN**



Definir MVP,
Prioridades,
Dependencias,
Discovery Discovery
Plan de Capacidad
de recursos
Enfoque ágil, guiado
por procesos, épicas
e historias de usuarios

Build **TEAM**



Roles Claves

Solutions Architects,
Functional Solutions
Designers, Scrum
Masters

Developers, QA,
UX, DevOps

Rapid, iterative **APPROACH**



Desarrollo Guiado
por procesos

Salesforce Industries
Process Library

Uso standard de los
componentes OOTB

Optimize **RELEASES**



Delivery Continuo
Dev/Integrations
(CI/CD)

Performance

Release Process

UNIFICAR DATOS □ **PERSONALIZAR JOURNEYS** □ **INTERACTUAR CON CANALES** □ **ANALIZAR TODO**



SALESFORCE STAFF AUGMENTATION

Extendemos tu equipo de Salesforce trabajando como parte del mismo (en locaciones del cliente o en forma remota).

Los nuevos recursos del equipo trabajarán a la par del equipo interno, participando de sus reuniones diarias regulares e informando directamente a los líderes que el cliente asigne. La supervisión de estos recursos será responsabilidad directa del responsable de IT por parte del cliente, quien les asignará las tareas, definición de objetivos y prioridades.

Esta contratación de Staffing es por tiempo limitado acordado con el cliente.



SALESFORCE OUTSOURCING

Bajo esta modalidad de servicio Global Hitss conforma un equipo de trabajo con algún interlocutor de su lado, el cual informa al cliente sobre el progreso del proyecto y/o servicio contratado . El equipo de trabajo asignado puede ser presencial en instalaciones del cliente o remoto, según la necesidad del cliente.

La contratación puede darse en los siguientes formatos :

- **Outsourcing Dedicated Team (ODT):** los recursos son asignados en exclusividad para el cliente con nombre y apellido .
- **Outsourcing Shared Team (OST):** el cliente tiene asegurados determinados perfiles para el proyecto pero los recursos no son personalizados.

La conformación de estos equipos de trabajo de Outsourcing (IT SQUAD) pueden variar según la necesidad de roles de liderazgo que se requieran para llevar adelante la gestión del proyecto.

Casos de Éxito



PARTNER



**Campaña
Marketing Cloud
para
recuperación
de clientes.**

Empresa de
Cosmética y
fabricación de
productos de
cuidado personal

Problemática

Recuperar las oportunidades de venta perdidas en los carritos de compra abandonados por los clientes para incrementar el volumen de ventas.

Idea

Identificar los clientes que abandonan el carrito de compras.

Realizar una campaña para poder recuperarlos en corto plazo.

Indicadores sobre la problemática de carritos abandonados.

Desarrollar una PoC para el cliente sobre marketing Cloud.

Solución

Diseño de una campaña de win-back en Marketing Cloud para contactar a los clientes con carritos abandonados, según el diseño de segmentación (producto y datos del cliente) y forma de contacto (Email, SMS, Push app).

Diseño de dashboard en Salesforce Platform con 3 indicadores de carritos abandonados:

- Monto abandonado mensual
- Cantidad de carritos abandonados.
- Top 10 de productos abandonados.

Dashboard de resultado de campaña

- KPI de correos entregados/enviados.
- CTOR: Clic to Open Rate



Duración del
proyecto
1 mes



Recursos
2 recursos



Tecnologías





Implementación Salesforce Sales Cloud y Service Cloud

Operación argentina
de la empresa de
telecomunicaciones,
medios y
entretenimiento.

Problemática

El cliente
requería el
armado de una
Salesforce
Factory para la
atención del
servicio a las
fuerzas de
ventas

Idea

A través de un Salesforce
Squad especializado,
brindar los servicios de
implementación, desarrollo
de integraciones con SAP e
integraciones con Stealth.

Implementación de
Salesforce Factory para
la atención del servicio a la
fuerza de ventas indirecta
(externa) y la fuerza
de ventas directa de Claro
Argentina. Versión SF
[Lightning + Partner Portal]

Solución

Implementamos Sales Cloud y
Service Cloud..

Desarrollamos integraciones
con SAP, Stealth y
Datawarehouse.

Brindamos mantenimiento
evolutivo (75%) y
correctivo (25%).

Capacitamos a los usuarios
finales..

Realizamos customizaciones de
pantallas, campos, journeys y
reportes.



Duración del
proyecto

12 meses (+9.600h)



Recursos

5 de forma remota



Tecnologías





Soporte On-going a la Fuerza de Ventas

Operación argentina de la empresa de telecomunicaciones, medios y entretenimiento.

Problemática

Se requería un servicio Soporte On-going de Salesforce orientado a la atención del servicio a la Fuerza de ventas indirecta (externa) y Fuerza de ventas directa de Claro Argentina. Versión SF [Lightning + Partner Portal]

Solución

Mantenimiento evolutivo (75%).
Mantenimiento correctivo (25%).
Capacitación a usuarios finales.
Customizaciones de pantallas, campos, Journeys.
Reportes
Informes
Tableros.



Duración del proyecto



Recursos



Tecnologías

Claro

Capa Digital Salesforce + Vlocity

Operación chilena
de la empresa de
telecomunicaciones,
medios y
entretenimiento.

Problemática

La empresa encarar la implementación del proyecto “Capa Digital Salesforce + Vlocity” y no contaba con los recursos expertos para realizarlo

Solución

Implementación Industry Cloud.
Implementación Vista 360
Desarrollo de integraciones con Amdocs CRM.
Desarrollo de integraciones con Amdocs Billing
Desarrollo de integraciones con Amdocs OMS.
Desarrollo de integraciones con SAP.
Desarrollo de integraciones con Gestión de pagos
Desarrollo de integraciones con Direcciones.
Desarrollo de integraciones con Email.
Desarrollo de integraciones con SMS
Desarrollo de integraciones con Autenticación.
Mantenimiento evolutivo (50%).
Mantenimiento correctivo (50%).
Capacitación a usuarios finales.
Customizaciones de pantallas, campos, Journeys.
Reportes , Informes y Tableros.

 Duración del proyecto

12 meses (+9.600h)

 Recursos

5 de forma remota

 Tecnologías





Portal IoT

La red de telefonía celular más grande y poderosa de la región.

Problemática

Implementación de proyecto en Salesforce "Portal IoT para Clientes Corporativos para la industria de comunicaciones en una Nube Service.

Solución

- Implementación Service Cloud.
- Desarrollo de integraciones con sistemas Legacy.
- Capacitación a usuarios finales.
- Customizaciones de pantallas, campos, Journeys.
- Reportes
- Informes
- Tableros.

¡Gracias!