

## Kit de Transformación Digital Uzukom



### ¿Qué es un CRM?

*CRM: Herramienta para la gestión de los contactos, las ventas y la productividad de una empresa.*

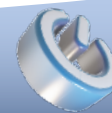
### Qué aporta a las Relaciones comerciales con los clientes

- CRM para almacenar la información en la nube,
- Ventas de forma inteligente
- Productividad de los empleados.

### Salesforce ofrece a las empresas

- Commerce Cloud para gestionar pedidos
- Salesforce Platform para crear aplicaciones
- Marketing Cloud para llegar a los clientes

### Modelo de suscripción o licencias



## ¿Cuánto cuesta adaptar tu empresa?

*SaaS* El software como servicio es un modelo de distribución y de licencias a través de Internet.



### El precio de implantar un proyecto Salesforce

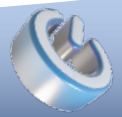
- Gastos para la integración
- Adquisición de las licencias,
- Mantenimiento.

### Precio de licencias de usuario



*Kit-Digital* Uzukom ofrece información sobre el precio de licencia según las funcionalidades

Funcionalidad	Descripción
Commerce	El e-commerce o comercio electrónico consiste en la distribución, venta, compra, marketing y suministro de información de productos o servicios a través de Internet.
Marketplace	Un marketplace online es una plataforma digital que reúne a varios vendedores y una gran gama de categorías y productos. El marketplace actúa como intermediario en el proceso de compraventa, con distintas tarifas o comisiones para los vendedores.
Ciberseguridad	La ciberseguridad es la práctica de proteger equipos, redes, aplicaciones de software, sistemas críticos y datos de posibles amenazas digitales. Las organizaciones tienen la responsabilidad de proteger los datos para mantener la confianza del cliente y cumplir la normativa.
Oficina Virtual	Una oficina virtual es un espacio y un complejo de servicios virtuales (y reales) que ayudan a llevar a cabo actividades parecidas a las de una oficina tradicional, pero sin grandes gastos de mantenimiento de un local físico.
Factura Electrónica	Una factura electrónica es una factura que se expide y recibe en formato electrónico. Es importante destacar que la expedición de una factura electrónica está condicionada al consentimiento de su destinatario. La factura electrónica, por tanto, es una alternativa legal a la factura tradicional en papel.
Gestión de Procesos	La gestión de procesos es un conjunto de prácticas destinadas a mejorar las actividades organizativas. Entre sus beneficios está la optimización de tiempos y la reducción de errores y costos.



Gestión de Clientes	La gestión de clientes comprende todas aquellas estrategias y técnicas que lleva a cabo una empresa para gestionar las relaciones e interacciones con los clientes, tanto potenciales como ya existentes.
Analytics	Analytics es una aplicación de análisis de datos que ofrece una potente combinación de acceso a los datos, análisis de datos y creación de reportes integrada y, al mismo tiempo, asegura la integridad de los datos.
Gestión RRSS	Gestionar redes sociales significa monitorear lo que haces en cada uno de esos lugares con el propósito de mantener tus perfiles siempre en orden para alcanzar tu objetivo, que la mayoría de las veces es atraer a más clientes hacia tu negocio.



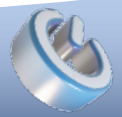
## Migración o implantación

*Los Procesos de negocio de una empresa parametrizan la nube de Salesforce para aprovechar al máximo las ventajas preestablecidas*

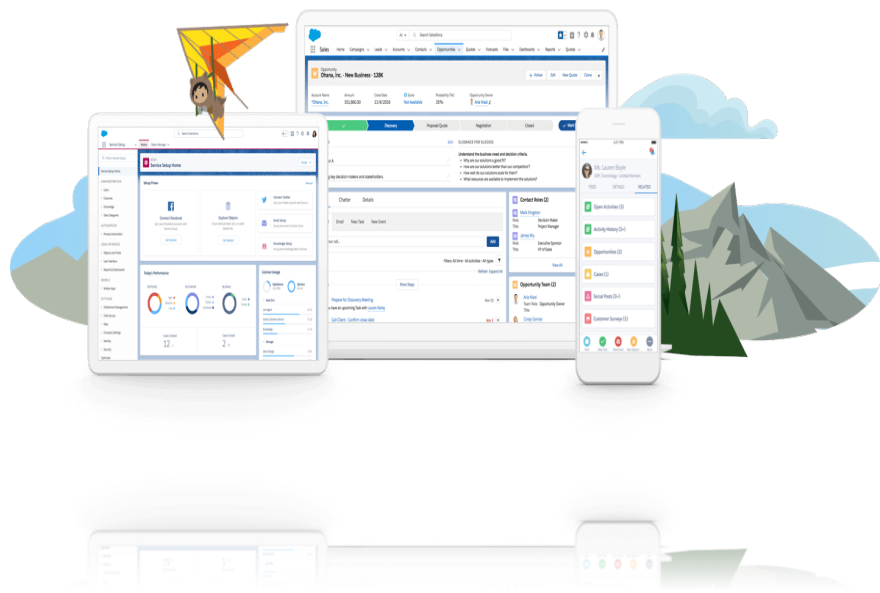
### Implantar un proyecto Salesforce

- Integrarlo con otras aplicaciones para agilizar las ventas
- Servicio de atención al cliente
- Estrategia de marketing
- Explotación de datos
- Integración con cualquier otro proceso de negocio.

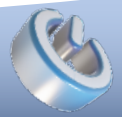
### Condiciones para calcular el coste final del proyecto



- Número de usuarios de la plataforma y las configuraciones que requieran los diferentes usuarios.
- Tamaño de la organización (número de clientes o transacciones que realizar), países en los que opera.
- Industria en la que opera: Servicios Financieros, Salud, Venta al Pormenor y Bienes de Consumo, Gobierno, Fabricación, Automóviles, Energía, Medios de Comunicación, Viajes, Transporte, Hoteles, ONGs y Educación Superior, etc.
- Número de productos y servicios de la empresa.
- Número de aplicaciones y sistemas heredados.
- Número y complejidad de los procesos de negocio.
- Estado de los datos que incluir en Salesforce.



## Costes de soporte y mantenimiento



*Los costes de implantación incluyen el mantenimiento, incrementar el número de usuarios, adoptar otras funcionalidades o incluir novedades de Salesforce que surjan con el tiempo.*

## Presupuesto de implantación de Salesforce

- Implantación o migración del sistema
- Costes de la licencia
- Mantenimiento

## Contacta con nosotros

*¡Entra con nosotros en la nueva era!*



## Datos de contacto *Uzukom 4 Pymes*

URL: <http://www.uzukom.com>  
Phone: +34 649301394  
E-mail: [contacto@uzukom.com](mailto:contacto@uzukom.com)