

Seminario



Transforme su empresa con la suite que utilizan 25 millones de usuarios en el mundo: Zoho



Luis Yanamango Lima

Lyanamango@m4g.com.pe

Seminario Miércoles del Exportador - PromPerú

11 de octubre de 2017

Lima, Perú



Contenido

- ✓ Transformación Digital
- ✓ Soluciones empresariales disponibles en el mercado actual
- ✓ Sistema Operativo para Negocios Zoho
- ✓ ¿Qué es Zoho?
- ✓ Demo

Transformación Digital



¿Qué significa Transformación Digital?

La Transformación Digital es la Transformación profunda de las actividades empresariales para utilizar las plataformas tecnológicas digitales de última generación como:

- Cloud Computing (cómputo en la nube)
- Big Data
- Social Business
- Movilidad
- Inteligencia Artificial

Transformación Digital

- Para el año 2017, uno de cada tres CEOs de las tres mil empresas más grandes de América Latina considerará la Transformación Digital como la base de su estrategia corporativa.

International Data Corporation (IDC).

- El 65% de los alumnos que ingresan a primaria estudiarán carreras que actualmente no existen.

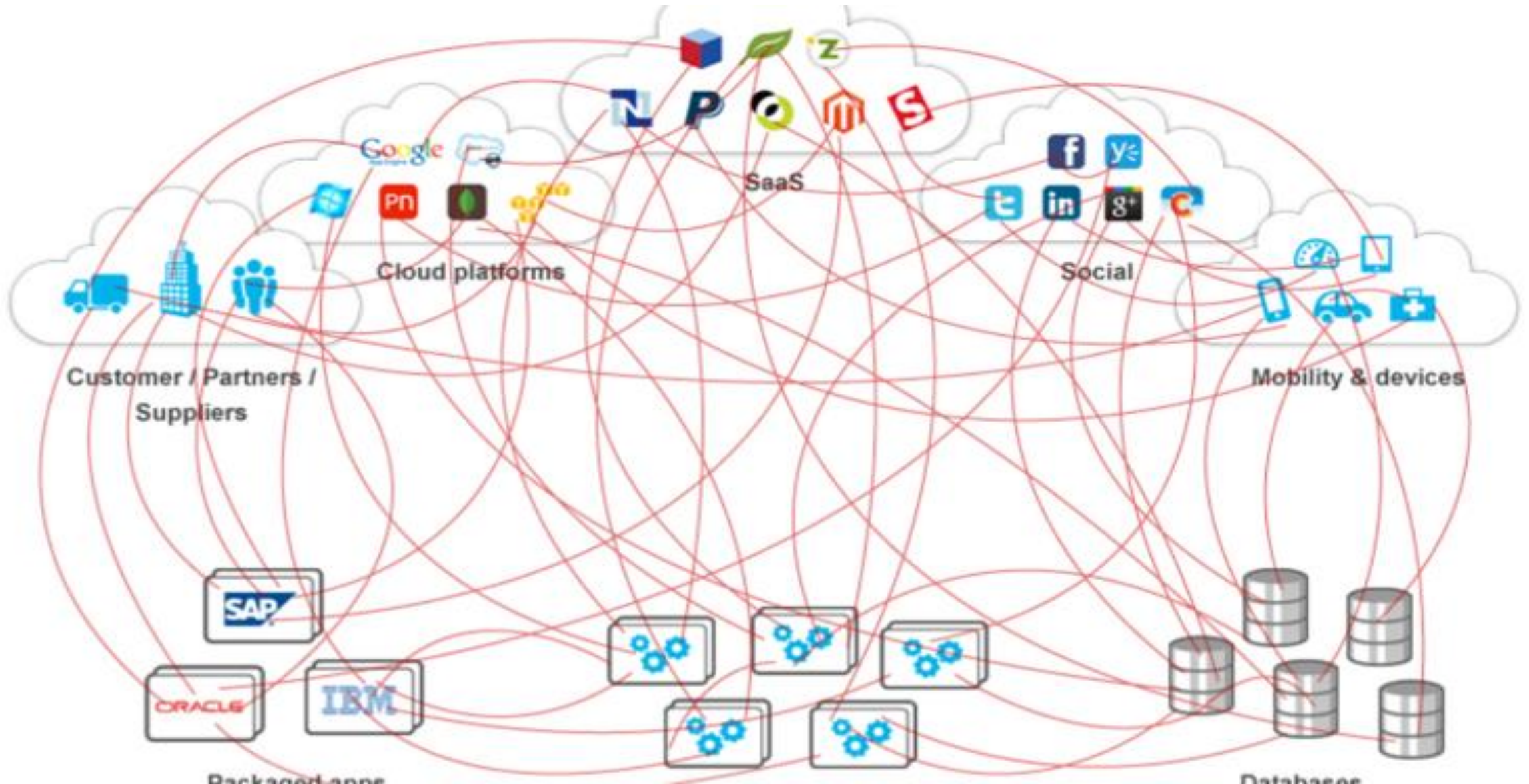
Microsoft, HP en España.



Soluciones empresariales disponibles en el mercado actual



Soluciones empresariales



Sistema Operativo para Negocios: ZOHO



Sistema Operativo para Negocios: ZOHO

Márketing Ventas Asistencia



Productividad y Colaboración



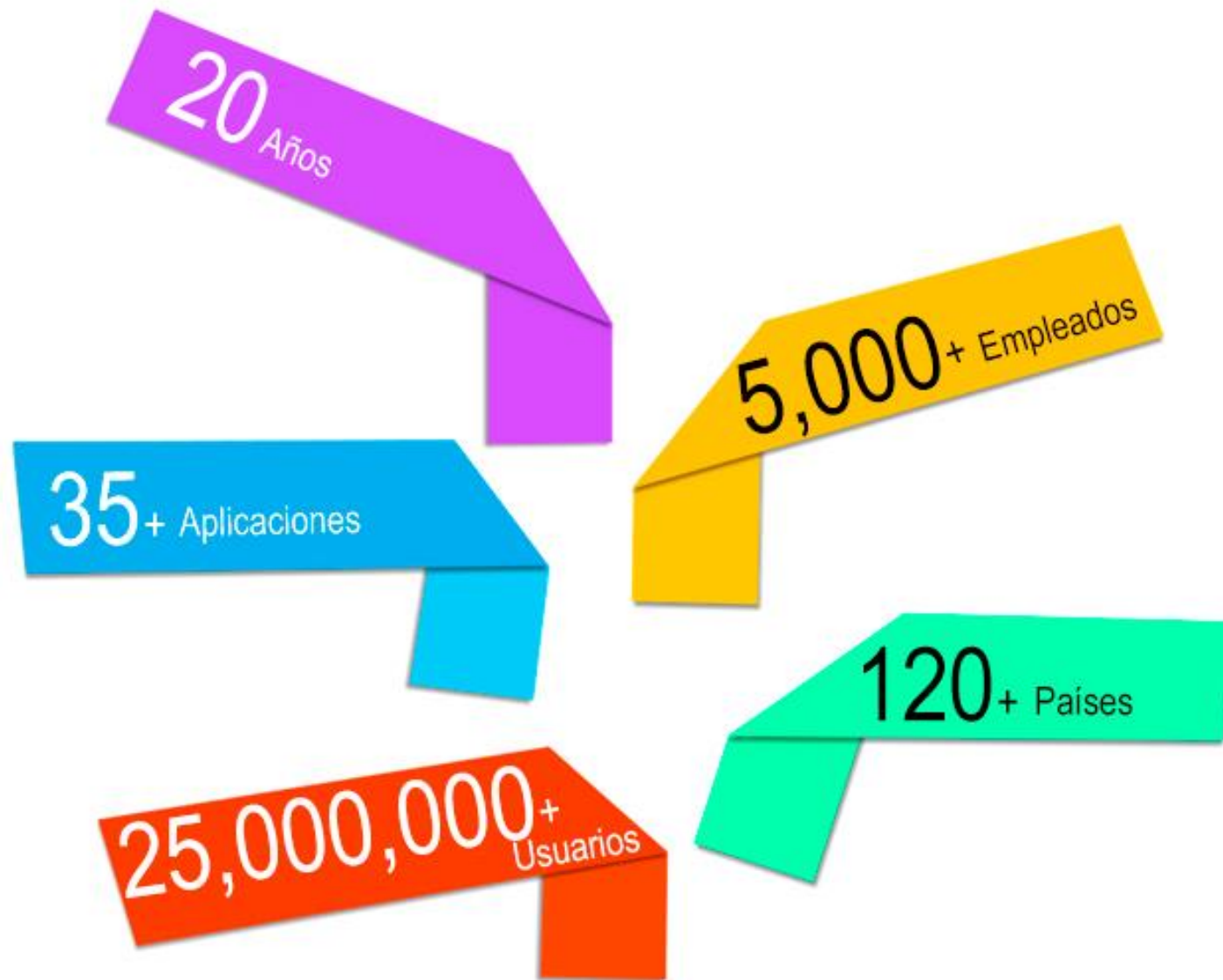
Finanzas Recursos Humanos Procesos de Negocio



¿Qué es Zoho?



¿Qué es ZOHIO?



Cloud Computing



Intuitivo

Accesibilidad

Líder en la industria de Software CRM en la nube

CERO Infraestructura

Personalizable

Compatibilidad



Inteligencia Artificial Zoho (ZIA)

- Predice la hora exacta que debe contactarse con el cliente para que tenga mayor probabilidad que abra el correo electrónico.
- Sugiere cambios en las actividades que deben realizar los ejecutivos comerciales.
- Sugiere automatizar acciones repetitivas de los ejecutivos comerciales.
- Análisis de sentimiento de Email.



como tecnología habilitadora de la Transformación Digital





como tecnología habilitadora de la Transformación Digital

Fuerza de Ventas 



Existen diversos Canales para conseguir Clientes. Algunos canales guardarán la información de forma **Automática** y otros de forma **Manual**.

Son aquellas personas o empresas que dejaron sus datos básicos (Nombre, Email, Teléfono) a través de alguno de los **Canales**. Los Leads pasan por un proceso de seguimiento y calificación antes de ser convertidos a **Cuentas** o **Contactos**.

Las **Cuentas** son las empresas con las que tienes o puedes tener acuerdos de negocio. Los **Contactos** son los empleados, jefes o gerentes que trabajan en una empresa. Si una empresa figura en **Cuentas** es porque existe una gran posibilidad de concretar acuerdos comerciales o ya los tienes concretados.

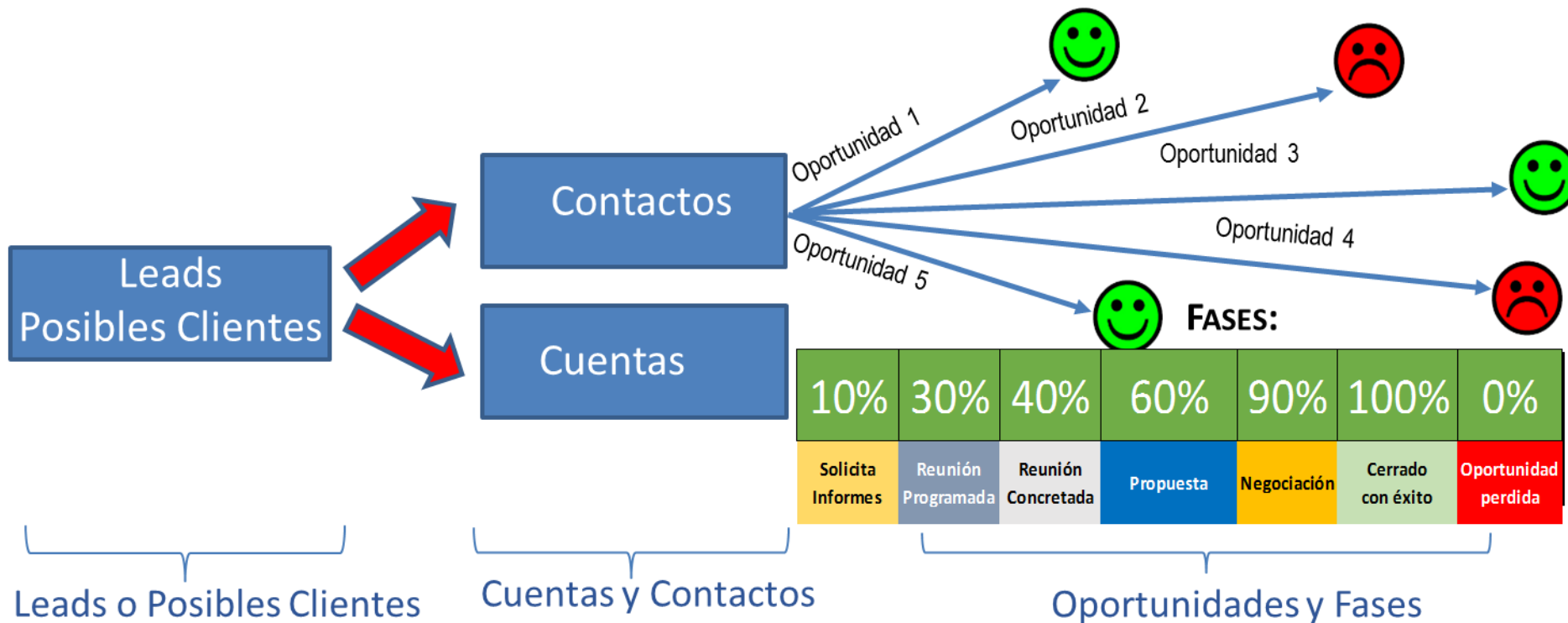
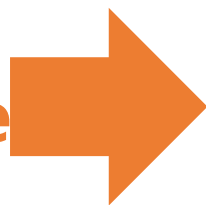
Las **Oportunidades** son acuerdos de negocio que generan o generarán un ingreso real para tu organización. Las **Oportunidades** evolucionan en diferentes fases como: Presentación, Propuesta, Negociación, Oportunidad Ganada, Perdida





como tecnología habilitadora de la Transformación Digital

Estrategia Efectiva de Ventas





se integra con los sistemas de tu empresa

GENERACIÓN DE LEADS

Cliente
Un lead es una persona o empresa que podría estar interesado en un producto o servicio. Expresa un interés en los productos o servicios de una empresa al facilitar datos de contacto y, al hacerlo, señala una intención de compra de este bien o servicio. Generar Leads es el primer paso para conseguir más ventas, a mayor leads, mayores ventas.

Información de tu negocio
Pedro Sandoval
psandoval@gmail.com
994-336-224



generar Leads + crm + erp

Framework Comercial



✓ Más de 35 aplicaciones empresariales integradas

✓ Ediciones de nivel empresarial

\$30

✓ Control administrativo centralizado

✓ Modelo de licencia todo en uno

por empleado al mes, facturado anualmente

\$35 Por empleado mes a mes

✓ Debe adquirir la licencia para cada empleado

✓ Móvil, aplicaciones nativas y elementos adicionales incluidos

✓ Una factura para su organización

Empresas que utilizan



Suzuki, Sodexo, **Coca Cola**, BBC, **Ebay**, Nokia, Yamaha, Harvard Law School, Epson, Discovery, KPMG, Novartis, University of Michigan, University of Cambridge, HP, PayPal, Honeywell, DHL, **Lenovo**, Deloitte, Accenture, GE, Hupspot, **Logitech**, **Oracle**, IKEA, **Pixar**, **Sony Music**, Shell, Dale Carnegie Training, TetraPak, ComputerWorld, **Unesco**, Thomson Reuters, Alstom, **Honda**, Yum, **Xerox**, Groupon, Go Daddy.com, **NASA**, Harley Davidson, Apple, **Nike**, **Samsung**, **Mitsubishi**, **HBO**, NBC, Jcpenney, Adidas

Frecuencia Latina, Interbank, **Makro**, **Mincetur**, PetroGas

DEMO