

**CRMFlow**

CRM PARA SAP BUSINESS ONE

Un CRM completo, con **SAP Business One** como maestro.

CRMFlow da a ventas y marketing el CRM que esperan — prospectos, etapas del ciclo de vida, un tablero de pipeline, cotizaciones, actividades, secuencias y campañas de correo — construido sobre SAP Business One en lugar de al lado. Los socios de negocios, contactos, oportunidades, ofertas, actividades y campañas son los propios registros de B1: nada se recaptura y B1 sigue siendo el maestro. Está en desarrollo: el núcleo de ventas y marketing funciona en la versión actual contra un SAP Business One simulado y aún no se ha verificado en un Service Layer real.

EL PROBLEMA

¿Le suena familiar?

SAP Business One no tiene lugar para un prospecto que todavía no es socio de negocios.

Los correos y reuniones se quedan en el buzón de cada vendedor, y nadie ve la última conversación.

Los vendedores llevan las oportunidades en otro CRM y luego recapturan el cliente y la cotización en B1.

Los resultados de las campañas nunca llegan a B1, así que nadie puede ligar una campaña con los ingresos que trajo.

CÓMO FUNCIONA

Paso a paso, dentro de SAP Business One

1 VENDEDOR O IMPORTACIÓN

Agrega un prospecto; los duplicados se revisan contra B1

Prospecto

2 CRMFLOW

Lo puntúa y lo mueve por el ciclo de vida; en la etapa que usted elige pasa a B1

Socio de negocios tipo Lead

3 VENDEDOR

Abre una oportunidad y la trabaja en el tablero de pipeline

Oportunidad de venta

4 CRMFLOW

Registra cada correo, llamada y reunión en SAP

Actividad

5 VENDEDOR

Arma la cotización con precios de B1 y envía un enlace de aceptación

Oferta de ventas

6 CLIENTE

Acepta; la oportunidad se gana y la oferta se copia a un pedido

Pedido de cliente

Todo lo que hace CRMFlow

Cuentas y contactos

- ✓ Clientes, leads, contactos, direcciones y empleados de ventas sincronizados desde cada base de datos de empresa de B1; una instalación abarca varias empresas
- ✓ Socios de negocios vinculados entre bases de datos por RFC o ID fiscal, dominio web o nombre, en una vista 360 del cliente
- ✓ Propiedad según el empleado de ventas de B1: cada vendedor ve sus cuentas y las de su equipo, los gerentes las de su equipo
- ✓ Cada cambio a un campo de B1 queda en el historial del registro

Pipeline y cotizaciones

- ✓ Las oportunidades son oportunidades de venta de B1, en un tablero de pipeline por empresa construido con sus etapas de venta de B1
- ✓ Requisitos por etapa, alertas de oportunidades estancadas y motivos de ganada o perdida tomados de B1
- ✓ Pronóstico por responsable y mes: abierto, ponderado, comprometido y ganado, separado por moneda
- ✓ Cotizaciones con precios de B1, creadas como ofertas de ventas nativas de B1, con PDF, enlace de aceptación y copia a pedido de cliente

Marketing

- ✓ Campañas de correo por Postmark o SendGrid, con plantillas, listas y segmentos por reglas
- ✓ Consentimiento aplicado por contacto según CAN-SPAM, CASL, GDPR y la LFPDPPP de México, con baja y registro de consentimiento
- ✓ Cada campaña reflejada en una campaña de B1, con la respuesta de cada socio de negocios
- Próxima versión: formularios incrustables, landing pages, seguimiento web con atribución UTM y enriquecimiento de empresas

Prospectos y ciclo de vida

- ✓ Prospectos y contactos que viven en CRMFlow hasta que se califican, con responsable, origen y puntuación
- ✓ Etapas del ciclo de vida de Suscriptor a Cliente, cada una explicada en pantalla: qué significa, cómo se alcanza y qué hace en SAP
- ✓ Usted elige la etapa que crea el socio de negocios tipo Lead en B1; la primera oferta lo convierte en Cliente
- ✓ Control de duplicados contra CRMFlow y B1 antes de crear nada, herramienta de fusión, importación CSV/Excel y puntuación por reglas

Actividades y buzones

- ✓ Llamadas, reuniones, tareas, notas y correos registrados como actividades de B1, en una línea de tiempo y en Mi día
- ✓ Buzones y calendarios de Microsoft 365 o Google, o una dirección BCC, registran los correos con contactos conocidos
- ✓ Secuencias de correos, llamadas y tareas que se detienen con una respuesta o una cita, y un enlace de agenda por vendedor

Servicio, IA y más

- Planificado: tickets de mesa de ayuda sobre llamadas de servicio de B1, con SLA, base de conocimiento, portal de clientes y visitas en sitio enviadas a FieldFlow
- Planificado: constructor de flujos de trabajo e IA para redactar, resumir, puntuar y sugerir la siguiente acción, reutilizando la lectura de correo de InboxFlow
- Planificado: clic para llamar, VoIP, Teams y Zoom, SMS y WhatsApp, registrados como actividades de B1
- Planificado: reportes unidos a la facturación y el margen de B1, un mosaico en SAP B1 Web Client, una app móvil y complementos para Outlook y Gmail

LO QUE OBTIENE

Hecho para B1, no añadido a la fuerza

- ✓ Cuentas y contactos de cada empresa de B1, con B1 como maestro (versión actual)
- ✓ Prospectos, ciclo de vida, puntuación y envío a B1 como Lead (versión actual)
- ✓ Pipeline sobre oportunidades de B1, pronóstico y ofertas de B1 (versión actual)
- ✓ Actividades en B1, registro de buzones y secuencias (versión actual)
- ✓ Campañas con reglas de consentimiento, reflejadas en B1 (versión actual)
- ✓ Formularios y seguimiento web (próxima versión); servicio e IA (planificado)

QUIÉN LO USA

Vendedores

Gerentes de ventas

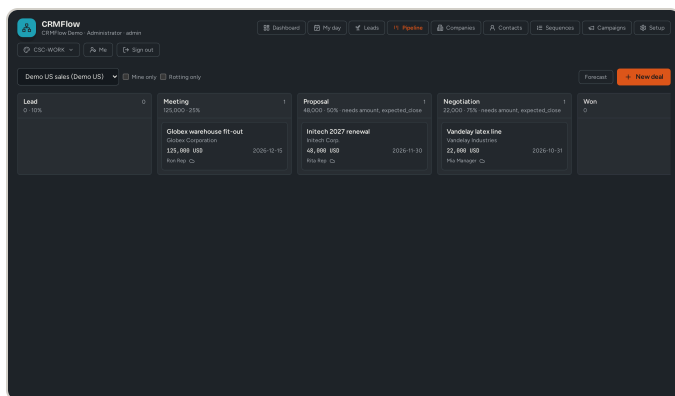
Marketing

Operaciones de ventas

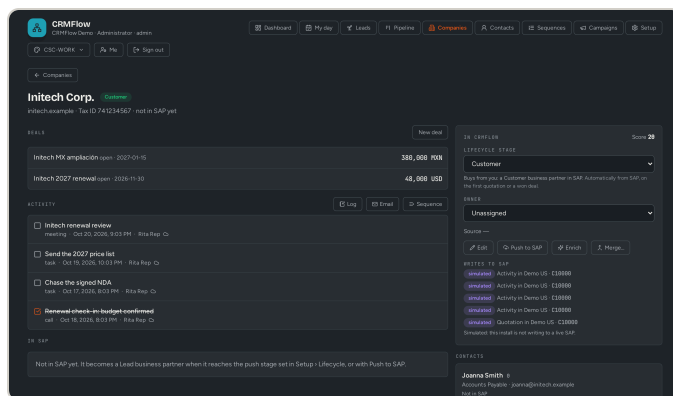
PARA QUIÉN ES

Distribuidores, mayoristas, fabricantes y empresas de servicios con SAP Business One (HANA o SQL Server, 10.0 FP2108 o posterior) que venden con un equipo comercial — en una empresa o en varias.

DENTRO DE CRMFLOW



En desarrollo: el pipeline por etapa de venta de B1 (datos de demostración)



En desarrollo: vista 360 con oportunidades y actividades (datos de demostración)

Pantallas mostradas con datos de demostración de empresas ficticias. Algunas pantallas muestran funciones que aún están en desarrollo. Las pantallas se muestran en inglés.

EL CASO DE NEGOCIO

HORAS RECUPERADAS / AÑO

630 h

150 cotizaciones al mes

AHORRO / AÑO

\$25.200

a \$40 por hora

Ejemplo ilustrativo de la calculadora de la página del producto, con sus valores predeterminados. Ingrese ahí sus propias cifras.

POR QUÉ CSC-WORK

El trabajo de consultoría que se repetía una y otra vez se convirtió en producto. Todos los productos Flow funcionan sobre la misma base —licenciamiento compartido, el mismo cliente de Service Layer de SAP Business One, el mismo sistema de diseño—, así que se instalan uno junto al otro y comparten datos en lugar de competir por ellos.

Desarrollados y soportados por desarrolladores y consultores de SAP Business One, sobre HANA y SQL Server.

Diséñelo con nosotros: únase al piloto

Lo estamos construyendo con un grupo reducido de clientes pioneros.

melgueta@csc-work.com

csc-work.com/es/products/crmflow/