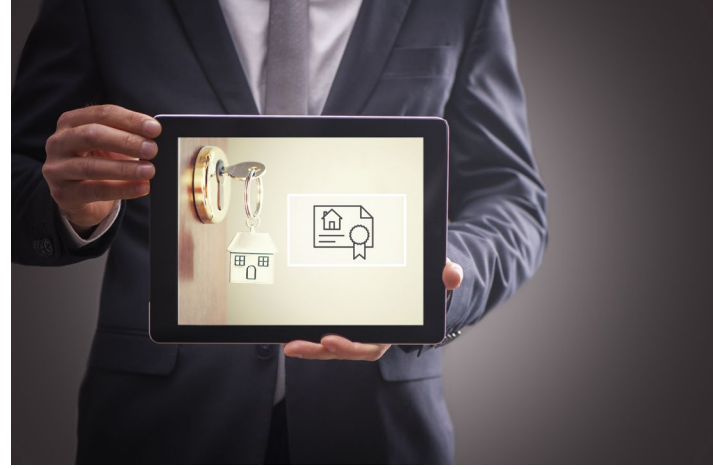




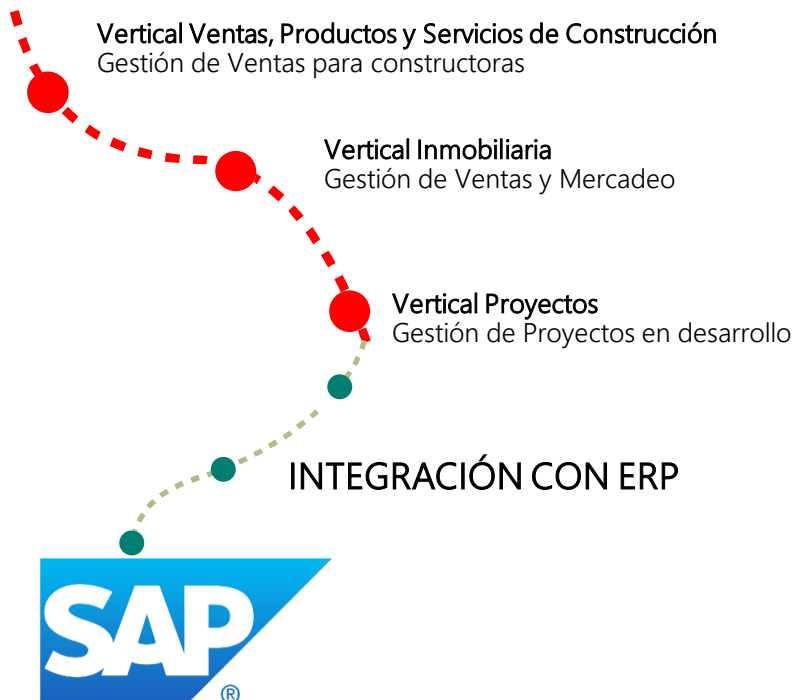
Inmobilia 360

Simplificando la experiencia centrada en el cliente para el sector inmobiliario, construcción y proyectos.



Porque las relaciones importan. **Inmobilia 360** es una solución integral basada en Microsoft Dynamics 365 CRM para la industria de bienes raíces y construcción, que lo ayuda a desarrollar un enfoque centrado en el cliente, agilizar el proceso de ventas, marketing, post venta y servicio de su propiedad o proyecto, lo que mejora la imagen de su marca, la eficiencia de los procesos, el control de sus proyectos y garantiza una colaboración efectiva entre los departamentos.

Inmobilia 360 está integrado con Microsoft Office 365 y aprovecha Power BI para crear paneles de control flexibles y personalizables que brindan a los usuarios acceso instantáneo y fácil a informes e información sobre el negocio. La solución también automatiza la gestión de ventas, servicio al cliente y marketing en Dynamics 365 CRM.



Inmobilia 360 le permite:

Impulsar ventas inteligentes con procesos personalizados de facturación, contratos y cuotas

Gestionar visualmente las oportunidades inmobiliarias y proyectos

Empoderar a los trabajadores con movilidad y colaboración

Crear una cultura digital de atención al cliente

Digitalice todo su ecosistema con la integración de SAP (ERP)

Conocer a sus clientes para ejecutar exitosas campañas de marketing

Integración con todas las soluciones Microsoft

ACERO
ESTRELLA

LAMINADOS
ESTRELLA

INGENIERIA
ESTRELLA

C E M E N T O
PANAM



Microsoft Dynamics 365 CRM integrado con SAP para optimizar la gestión de Ventas, Inmobiliaria y Marketing

Resumen: ESTRELLA es un grupo empresarial dominicano del sector construcción, con operaciones en Rep. Dominicana, Haití, Jamaica, Turcos & Caicos, Tórtola, Antigua y Barbuda, Costa Rica y Panamá. Esta conformado por:

- **Ingeniería ESTRELLA:** constructora de obras civiles y viales
- **Acero ESTRELLA:** líder en fabricación e instalación de estructuras metálicas y laminados de acero
- **ConcreDom:** productora de hormigón hidráulico, y
- **Cemento PANAM:** tipo Portland de Máxima Resistencia.

Problema: Proceso de venta, comercialización y mercadeo de propiedades de la Ciudad Juan Bosch se llevaba a cabo de forma manual. Manejo de Proyectos internos en múltiples plataformas sin interacción entre ellas. Gestión de venta y comercialización de productos y servicios de Ingeniería y Construcción de forma manual. No existía un repositorio de información centralizada. SAP funcionando de forma independiente del resto de los sistemas existentes.

Solución: Implementación de **Inmobilia 360** e integración con **SAP**

Beneficios:

- Automatización del proceso de ventas-mercadeo de inmuebles (Proyecto Juan Bosh vendido en su totalidad)
- Mayor capacidad de captación de interesados y análisis de información.
- Automatización de 50 flujos de trabajo orientados al cliente
- Implementación de MS Dynamics 365 CRM con SAP local

Microsoft Dynamics 365 CRM integrado con SAP para optimizar la gestión de Ventas, Inmobiliaria y Marketing

Construyendo con una base digital

Desde principios de 2017, se ha producido una transformación en la dinámica comercial de **GRUPO ESTRELLA**, buscando hacer del cliente el eje principal de la institución. Para estos fines, se diseñó y ejecutó un nuevo modelo de desempeño comercial, en el cual todas las sucursales fueron capacitadas para desarrollar relaciones duraderas con sus clientes y agilizar los procesos de comercialización.

La hoja de ruta para la transformación digital no se trata solo de involucrar de manera inteligente a los consumidores en experiencias en línea y móviles. También se trata de digitalizar las operaciones internas, técnicas de venta, relaciones con los clientes y servicios, y extender la relación digital con los consumidores, incluso después de la venta.

GRUPO ESTRELLA necesitaba construir una estrategia digital sólida y una hoja de ruta que cumpliera con sus objetivos comerciales. Después de un cuidadoso análisis, lluvia de ideas y evaluación comparativa, les proporcionamos un plan para que los puntos de contacto digitales y las soluciones se creen, actualicen e integren en una sola plataforma: Microsoft Dynamics 365 CRM.

ESTRELLA inicia proceso de implementación de CRM



4 de abril de 2017. Santiago, Rep. Dom.- Con el fin de mejorar la administración de la relación con los clientes de las empresas ESTRELLA, se firmó el contrato para la implementación de la plataforma de CRM (Customer Relationship Management).

El software integrará la gestión de Ventas, Inmobiliaria y Mercadeo a nivel corporativo. Permitirá tener soluciones para automatizar los procesos comerciales además de centralizar informaciones de clientes y empresas.

La información disponible de los usuarios de los productos y servicios de la institución, permitirá el desarrollo de estrategias para optimizar las soluciones.

Proyecto Ganador Excelencia 2018 – Implementación Dynamics 365



Microsoft Dynamics 365 CRM integrado con SAP para optimizar la gestión de Ventas, Inmobiliaria y Marketing

Materializando un futuro digital en las instrucciones educativas de hoy

C-ven Technologies propuso la implementación de Microsoft Dynamics 365 CRM, una solución líder en el mercado como plataforma para administrar sus procesos de ventas, marketing y servicio al cliente. Esta solución centralizó todas las interacciones con clientes actuales y potenciales mediante el uso y la gestión eficiente de la información. Esto facilitó todo el proceso de ventas, desde el contacto inicial hasta la negociación final con los clientes a través de cualquiera de los canales actualmente utilizados por **GRUPO ESTRELLA**, así como aquellos que se utilizarán en el futuro.

La implementación se llevó a cabo en tres fases: Ventas, Automatización de procesos para productos y servicios, y Gestión de marketing social. Mediante la **integración de SAP (ERP) y Dynamics 365 CRM**, los agentes de atención ahora tendrán una visión de 360 ° de todos los clientes, lo que simplificará la experiencia del usuario y mejorará en gran medida el flujo de trabajo y las ventas.

Al mismo tiempo se desplegó **Inmobilia 360**, nuestra solución modular que permite optimizar la gestión de inmuebles y el proceso de ventas de las empresas de construcción-proyectos, así como consolidar el manejo de contactos, casos, actividades, campañas, programación, servicios, comunicaciones e informes desde una interfaz única.



Módulo INMOBILIARIA

Módulo para automatización de gestión de venta y mercadeo de proyectos inmobiliarios realizados por Grupo Estrella



Módulo PROYECTOS

Módulo para manejo de proyectos en desarrollo de las 5 compañías conformadas por Grupo Estrella



Módulo PRODUCTOS Y SERVICIOS DE CONSTRUCCIÓN

Módulo de Ventas enfocado a la comercialización de productos y servicios de construcción (laminados, cemento, concreto)



Microsoft Dynamics 365 CRM integrado con SAP para optimizar la gestión de Ventas, Inmobiliaria y Marketing

La implementación de Microsoft Dynamics 365 CRM es parte de un plan estratégico más amplio. C-ven Technologies y **GRUPO ESTRELLA** lo están abordando con un enfoque agudo de gestión de proyectos, con revisiones periódicas y plazos definidos. Este proyecto debía llevarse a cabo en tres etapas, la primera fase era Ventas, luego Automatización de procesos y Gestión de marketing, y finalmente Servicio al cliente, que ya está aprobado y comenzará a desarrollarse en los próximos meses.

Hemos aprovechado las soluciones existentes de Microsoft en Grupo Estrella para la configuración de la herramienta: Microsoft Office 365 para acceder a correos electrónicos, documentos, contactos y calendarios desde casi cualquier lugar y con cualquier dispositivo; y una intranet desarrollada en SharePoint para el intercambio de documentos y la colaboración entre grupos de trabajo.

La etapa de implementación de CRM incluyó el desarrollo de la configuración de la herramienta de CRM en línea con los requisitos de los diferentes escenarios definidos anteriormente, la integración del CRM con SAP (plataforma de tecnología ERP utilizada por Grupo Estrella); y la integración con las redes sociales GRUPO ESTRELLA, envío masivo y automatización de actividades de marketing.

Beneficio del proyecto

Utilizando esta plataforma de tecnología de información compartida, GRUPO ESTRELLA ha tenido un impacto en sus 6 compañías (y más de 2,500 empleados directos), así como en sus clientes que se han beneficiado enormemente de una experiencia de cliente más efectiva. El uso de nuestro sistema ha resultado en una mayor calidad en su automatización de ventas y marketing que continuará brindando beneficios cualitativos y cuantitativos a mediano y largo plazo.

Por otro lado, GRUPO ESTRELLA se ha convertido en la primera empresa de ingeniería en la región en implementar Dynamics 365 como la herramienta principal para el desarrollo de su gestión empresarial orientada al cliente.

