

04 Zoho CRM

Segmentos:

- Segmento V (100-250 empleados)
- Segmento IV (50-100 empleados)
- Segmento III (0-3 empleados)
- Segmento II (3-9 empleados)
- Segmento I (10-50 empleados)

Categoría: IV - Gestión de clientes**Descripción de la solución:**

Zoho CRM es una potente solución que le permitirá mejorar sus ventas, conocer mejor a sus clientes y organizar sus tareas.

Destinada a cualquier tamaño de empresa, desde un profesional autónomo a empresas de más de 50 empleados.



¿Con quién y cómo se comunica tu equipo? Una de las herramientas CRM más potentes del mercado para obtener una visión 360° de tus clientes, incrementar las ventas y compartir la información para reforzar la organización interna.

Adapta la aplicación Zoho CRM a tus necesidades:

1. **Servicios:** 100% subvencionados.
2. **Licencias:** No subvencionadas.

Precio de la solución:

1. Servicios:

Incluye la puesta en marcha de Zoho CRM según sus necesidades y el soporte para atender dudas posteriores a la implementación.

Packs	Horas	Importe	Descripción	Segmentos
Pack 32 Acelera Pyme Zoho CRM	32	2.000 €	24 horas consultoría + 8 horas soporte	Segmentos II i III (0 - menos de 10 empleados)
Pack 64 Acelera Pyme Zoho CRM	64	4.000 €	40 horas consultoría + 24 horas soporte	Segmento I (10 - menos de 50 empleados)

- IVA no incluido
- Escoja el pack adecuado a su segmento
- Las horas de soporte se podrán utilizar durante 2 años a partir de su contratación

2. Licencias:

Según las funcionalidades requeridas se dispone de los siguientes planes:

Plan	Estándar	Profesional	Empresa	Pack ONE
Facturación anual	14€/usuario/mes	23€/usuario/mes	40€/usuario/mes	37€/usuario/mes
Facturación mensual	20€/usuari	35€/usuari	50€/usuari	45€/usuari

- IVA no incluido (IVA 0% con NIF comunitario)
- Según las tarifas oficiales de Zoho ([detalle comparativa precio/funcionalidades](#))



MÁS INFORMACIÓN: *Se garantiza el cumplimiento de los requisitos indicados para la categoría.

Zoho CRM cumple con todos los requisitos detallados en el Anexo IV de la Orden para la categoría de solución de digitalización de Gestión de Clientes.

- **Gestión de clientes**

Permite registrar los contactos y cuentas con los que tenemos relación en la empresa y tener una visión 360 grados de nuestras relaciones con los mismos.

- **Gestión de clientes potenciales (leads)**

Registra tus clientes potenciales, manualmente, mediante importación y conectando tus formularios web directamente en Zoho CRM. Automatiza los procesos de asignación e implementa tus propias reglas de negocio según diferentes criterios para conseguir convertir los leads en clientes.

- **Gestión de oportunidades**

Gestiona todas las oportunidades de negocio que conlleven el envío al cliente potencial de ofertas y presupuestos.

Haz un seguimiento del estado de cada oportunidad configurando tus propias fases del ciclo de ventas (en análisis, oferta presentada, en negociación, ganada, cancelada...)

- **Acciones o tareas comerciales**

Creación de tareas y reuniones de forma manual y automática. Sincronización con los principales calendarios/agendas online.

- **Reporting, planificación y seguimiento comercial**

Mediante los módulos de informes y análisis se obtienen informes e indicadores (KPI's), pipeline y otros ya predefinidos.

Control de acceso a la información según los perfiles asignados a los usuarios.

Permite configurar por el usuario informes y gráficos personalizados de forma sencilla. Permite generar informes para el seguimiento y monitorización de la actividad comercial, contemplando ratios de eficiencia, estado de fases, pipeline y otros atributos medibles (como productos, cotizaciones, etc.), y según los canales, perfiles, roles y/o fases comerciales.

Los informes podrán mostrar, al menos, datos mensuales, acumulados y/o comparativos entre diferentes ejercicios comerciales.

- **Alertas**

Visualización de las alertas de clientes en formato gráfico de diferente tipología (iconos, mensajes emergentes, etc.).

- **Gestión documental**

Gestión centralizada de la documentación, capaz de insertar y/o vincular documentos tanto relativos a la actividad comercial, como los proporcionados por los propios clientes.

- **Diseño responsive**

Interfaz de la solución se adapta para su uso en todo tipo de dispositivos. También dispone de una aplicación para smartphone que permite su uso sin cobertura.

- **Integración con diversas plataformas**

Zoho permite la conexión por API y Web Services para la consolidación de la información y datos de toda la empresa.