

# Zoho CRM

## Visión general



**Impulsando relaciones sólidas  
con clientes desde 2005.**





60

MILTONES DE  
USUARIOS



180+  
PAÍSES



45+  
APLICACIONES



25+  
AÑOS

ACERCA DE



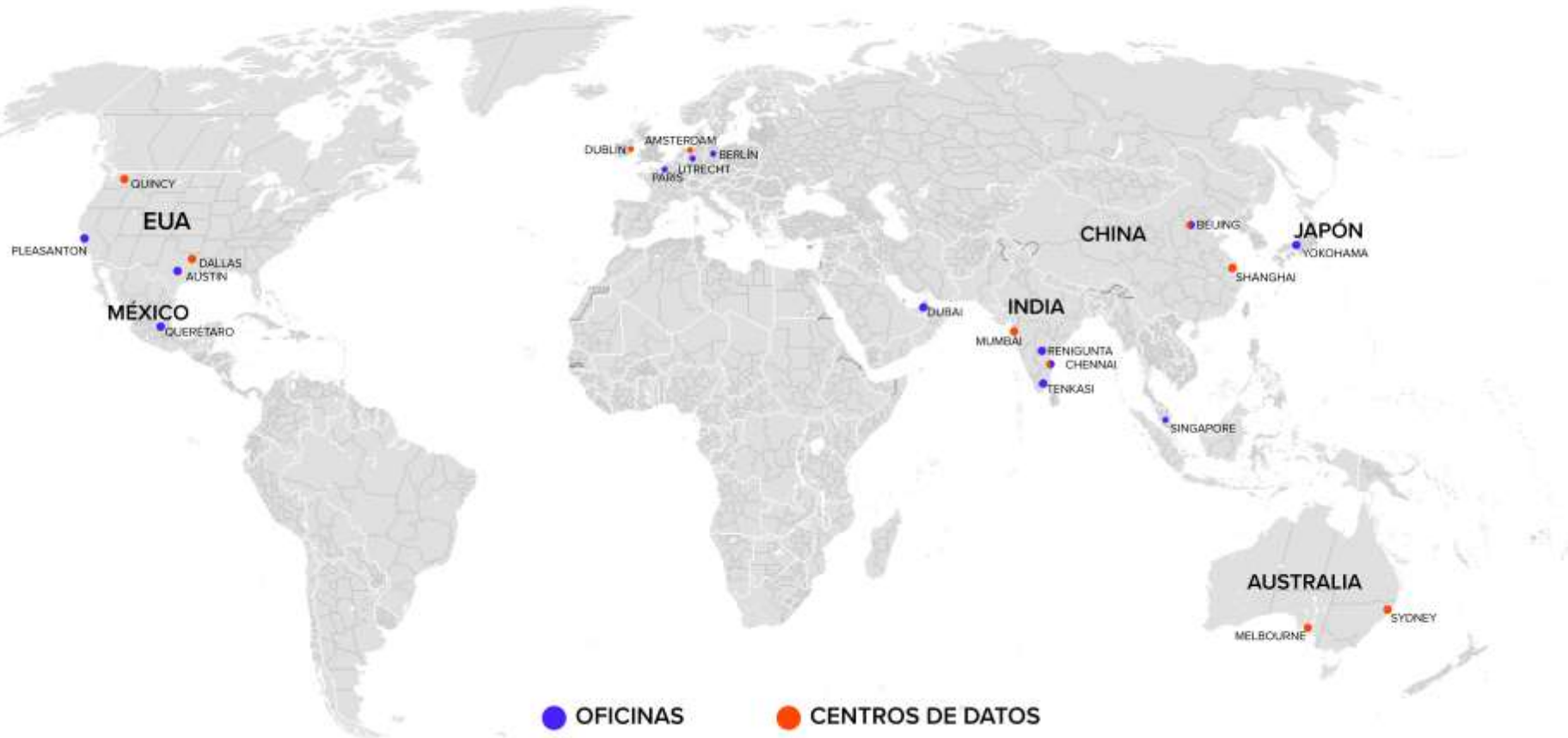
8000+  
EMPLEADOS



ECOSISTEMA  
CONECTADO



# ZOHOMUNDIAL



# ¿Qué hace a Zoho CRM diferente?

Con 15 años de experiencia en la industria de CRM, sabemos lo que es estar en cada etapa de un negocio en crecimiento. Desde que empezamos, hemos crecido para apoyar a millones de usuarios, poniendo sus necesidades en el centro de todo lo que hacemos.



Implementación 50% más rápida.



Funciona con las aplicaciones que ya usa. Marketplace con más de 900 apps y extensiones.



Omnicanal y listo para el trabajo remoto.



Ecosistema escalable. Contratos flexibles.



La mejor calificación en funcionamiento móvil.

# ¿Qué puede hacer Zoho CRM Por su negocio?

Zoho CRM ayuda a empresas de todos tamaños a construir excelentes relaciones con sus clientes, con funciones como un asistente de ventas de IA integrado, manejo de embudos de venta, automatización de marketing, analítica y más.

- Contruya mejores relaciones con sus clientes
- Incremente la productividad
- Tome decisiones más inteligentes
- Genere mayores ingresos
- Personalice la trayectoria de sus clientes con la empresa
- Incremente la lealtad de sus clientes
- Reduzca su ciclo de ventas
- Mejore la retención de clientes

# Soluciones clave de CRM

Empezando con un estudio de aplicabilidad, continuando con una implementación exitosa y dando seguimiento a cualquier necesidad que pueda tener, un equipo de consultores calificados está siempre a su servicio para ayudarle a lograr los mejores resultados para su negocio.

- Consultoría de negocios de extremo a extremos
- Estudio profundo de aplicabilidad para entender todos los casos de uso posibles.
- Un equipo profesional para asegurarse de la implementación exitosa de Zoho CRM.
- Reportes de uso y recomendaciones de funciones para ayudarle a optimizar sus procesos de negocio e impulsar sus ingresos.



# Recursos Extensos



Documentación extensa para ganar conocimiento a profundidad de las funciones de personalización, automatización, seguridad y más de Zoho CRM.



Videos integrales que cubren funciones individuales y otros tópicos importantes que le ayudarán a dominar Zoho CRM.



Descargue ebooks gratuitos y acceda a un amplio rango de temas para obtener perspectivas más detalladas para optimizar su uso de Zoho CRM



Utilice nuestros tutoriales para familiarizarse con funciones más complejas y entienda el alcance de su uso.



Regístrese a nuestros webinars y aprenda lo básico de Zoho CRM, desde personalización a automatización de fuerza de ventas y más.


# Diferenciadores clave - Perspectiva de negocios

- Conocimientos prácticos de la industria y experiencia que ha llevado a una suite de más de 45 aplicaciones para todas las necesidades de negocio, todo diseñado internamente.
- Enfoque en R&D que nos ha llevado a desarrollar nuestro propio lenguaje de código - Deluge
- Al ser autofinanciados y redituables, se reduce el riesgo de la inversión por parte del cliente.
- El tiempo de implementación más bajo, 50% que el promedio de la industria - ayuda a una aplicación eficaz y rápida en toda la organización.

# Diferenciadores clave - Funcionalidad

- **Omnicanal y adaptable al trabajo remoto**, contacte a sus clientes vía correo electrónico, conferencia web, teléfono, chat, redes sociales y más.
- **Analítica integrada** para medir y gestionar sus operaciones de negocio con toda la información a la mano.
- **Zia Voice**, la primera IA conversacional para ventas y soporte.
- **Zia**, IA integrada con detección de anomalías, predicción, análisis de sentimiento y más.
- **Blueprint**, automatización potente de procesos.
- **CommandCenter**, Orquestación de principio a fin del viaje de sus clientes.

# CRM Inteligente para ventas personalizadas

- Ventas Omnicanal
  - Vista de 360 grados de sus clientes
  - Gestión del proceso de ventas
  - Plataforma potente y marketplace de extensiones.
  - Ventas personalizadas
  - Inteligencia y predicción
  - Movilidad
  - Analítica
- 
- 

# Experiencia Omnicanal

- Correo electrónico, telefonía, chat en vivo, redes sociales, portales de autoservicio.
- Notificaciones en tiempo real desde SalesSignals
- Solución completa de correo electrónico con SalesInbox

The screenshot displays a CRM interface with a dark navigation bar at the top containing menu items: Inicio, Fuentes, Potenciales, Cuentas, Contactos, Tratos, Prospectos, and Social. On the left, a profile card for Michael Wright (Smithson Publication) is shown, including a 'Cliente potencial' tag and contact options for Chat, Llamar, and Correo. The main area features a list of messages: a Facebook message from 11:54 AM asking for contact information, a Twitter mention from 10:20 AM thanking the service, and a missed call from Feb 2020. On the right, a 'SalesSignals' panel lists recent interactions, with the most recent one from Michael Wright at 11:54 AM, where he sent a Facebook message.

Inicio Fuentes Potenciales Cuentas Contactos Tratos Prospectos Social ...

**Michael Wright**  
Smithson Publication

Cliente potencial

Chat Llamar Correo

**Facebook - Mensaje** 11:54 AM

Hola,  
Recientemente compré uno de sus productos y tengo algunas dudas que aclarar. ¿Con quién me pongo en contacto?

[Ver mensaje](#)

**Twitter - Mención @zylker** 10:20 AM

@zylker Gracias por su excelente servicio al cliente ¡Cliente feliz por aquí!

[Ver mensaje](#)

Llamado Perdido Feb 2020

**SalesSignals**

**Melinda Anderson** 12:37 PM  
Ventura Capitalists  
Estoy buscando más información acerca de... 3

**George Smith** 12:16 PM  
9259246472

**Michael Wright** 11:54 AM  
Smithson Publication  
Mando un mensaje 2

**Gray Davis** 09:16 AM  
Troble Notes Inc

OMNICANAL

# Telefonía

- Más de 50 proveedores de telefonía integrados.
- Marcado en un solo clic desde CRM
- Manténgase alerta con recordatorios de llamada.
- Ahorre tiempo con ingreso automático a llamadas.
- Identificador integrado para reconocer clientes, prospectos o colegas.



Melinda Anderson - Ventura Capitalists

Propietario contacto Quinn Rivers

Correo electrónico melinda.a@ventura.com

Teléfono (202) 555-0124

Celular

Departamento

Es hora de llamar



Melinda Anderson

Ventura Capitalists

Propietario contacto Quinn Rivers

Correo electrónico melinda.a@ventura.com

Teléfono (202) 555-0124

Celular 4083529191

Departamento Compras

Llamar

Posponer

Cerrar



OMNICANAL

# Social

- Monitoree comentarios de clientes en Twitter, Facebook y LinkedIn.
- Añada prospectos de redes sociales directo a CRM.
- Mantenga registro de las interacciones de clientes en redes sociales dentro de CRM.
- Gestione y publique a las redes sociales de su marca desde CRM.
- Reciba notificaciones en Zoho CRM cuando alguien interactúe con su marca.

Conversaciones Mensajes



David Mercer publicado por Zylker Widgets Incorporated

➔ Agregar a CRM

Zylker Widgets Incorporated Esperando que llegue mi nuevo paquete de widgets



James Desaad publicado por Zylker Widgets Incorporated

Zylker Widgets Incorporated Hola, equipo Zylker. Solo quería agradecerles por trabajar rápido y hacer funcionar mi widget de monitoreo de redes sociales. Funciona de maravilla y me resulta más fácil dar seguimiento y responder a los mensajes de mis clientes. Felicitades, James Desaad



Megan publicado por Zylker Widgets Incorporated

Recién ordene un montón de nuevos widgets de @zylkerinc :) emocionada por mejorar mi proceso empresarial. Les haré saber cómo va todo



Leads desde Social

## Contactos

+25% 125

Mes anterior: 100

## Leads

+10% 374

Mes anterior: 340

## Cuentas

225

OMNICAL

# Correo Electrónico

- La primera solución de correo electrónico en la industria diseñada específicamente para agentes de ventas.
- Priorice correos electrónicos basándose en las fases de su embudo de venta.
- Enrich contact information from email signatures

The screenshot displays the Salesinbox CRM interface. On the left is a dark sidebar with navigation options: 'Redactar', 'Carpetas' (with sub-items: 'Mis', 'Buzón de entrada', 'Borrador', 'Enviados', 'Borrero', 'Sin leer', 'Información importante', 'Detalles de la Empresa', 'Personal', 'Ideas (Rise)', 'Ventas y Marketing'), 'Etiquetas' (with sub-items: 'CRM', 'Detalles de la empresa', 'Status'), 'Recordatorios', and 'Configuración'. The main area is titled 'Buscar correo' and is divided into three columns: 'TRATOS', 'CONTACTOS Y LEADS', and 'SIN AGREGAR A CRM'. The 'TRATOS' column lists deals with names, dates, and amounts (e.g., David Miller, Apr, \$ 1,000.00). The 'CONTACTOS Y LEADS' column lists contacts with names, dates, and enrichment details (e.g., Jeremy Watson, 10:40 am, 'Tour de producto'). The 'SIN AGREGAR A CRM' column lists contacts with names, dates, and enrichment details (e.g., Donna Baker, 11:58 am, 'En cuanto a las características del producto').

# Chat en vivo

- Integre chat en su sitios web o conecte sus herramientas de chat colaborativas a Zoho CRM para convertir sus conversaciones en vivo en ventas.
- Sepa de inmediato si está conversando con un prospecto o un cliente que regresa y guarde las transcripciones del chat directamente a CRM.
- Convierta sus chats en vivo en prospectos, añada tratos y cree tareas de seguimiento, todo desde la ventana del chat..

The screenshot displays the Zoho CRM chat interface. On the left, a 'Historial de visita' (Visit History) table lists pages visited and the time spent on each. On the right, two chat sessions are shown. The first session is with 'Chloe Reese' from 'Apex Corp', with a value of '\$ 38,000,00'. The second session is with 'Visitante 80578' from 'Inglaterra'.

Página	Tiempo de visita
Contácto	4 minutos
↑ Planes y precios	7 minutos
↑ Tour de productos	18 minutos
↑ Página de inicio	3 minutos

**Chloe Reese** Chat  
Apex Corp, \$ 38,000,00  
Páginas Visitadas: 5 páginas ⌚ 10:23  
ahora en Página de Planes y precios  
Días Visitados Última visita  
4 Ayer

**Visitante 80578** Chat  
Inglaterra  
Páginas Visitadas: 2 páginas ⌚ 10:14  
ahora en página de Contacto  
Días Visitados Última visita  
4 Hoy

# Portales

- Convierta la información de su CRM en catálogos digitales.
- Personalice portales para replicar su empresa.
- Controle los permisos de acceso para llevar registro.
- Amplios controles de seguridad y acceso.

← 1,6 GDI Pedido de reabastecimiento ☰

---

**Información de la orden de compra**

Asunto	Motor y reabastecimiento de ECU para el señor Hernandez	PO Número	PO-1120201
Nombre del Contacto	<a href="#">Johann Wiltram</a>	PO Fecha	16 Enero, 2019
Fecha de vencimiento	23 Enero, 2019	23 Enero, 2019	FedEX

[Abrir Mapa](#)

---

**Información de la dirección**

Calle de facturación	3104 Doctors Drive	Calle de facturación	3104 Doctors Drive
Ciudad de facturación	Los Angeles	Ciudad de facturación	Los Angeles
Estado de facturación	California	Estado de facturación	California
Estado de facturación	90017	Estado de facturación	90017
País de facturación	United States (Estados Unidos)	País de facturación	United States (Estados Unidos)

---

#	Detalles del producto	Precio de lista (\$)	Cantidad	Cantidad (\$)	Descuento (\$)	Impuesto (\$)	Total (\$)
1	<a href="#">1,6 GDI (DW-113-9015-6783)</a>	2,800	300	8,40,000	45,000	0	7,95,000

Sub Total	\$7,95,000
Descuento	\$0
Impuesto	\$0
Ajustes	\$0
<b>Total</b>	<b>\$7,95,000</b>

# Vista de clientes de 360 grados

- Reúna todas las interacciones con sus clientes en un solo lugar y obtenga una visión de 360 grados.
- Reglas de puntuación para priorizar prospectos.
- Segmente a sus clientes y equipos con gestión de territorios.
- Formulario web para capturar prospectos automáticamente.

**TRATOS**

Acuerdo de membresía de inventario **\$ 35,000.00**  
Calificación 13 abril, 2018

Kugelblitz Widgets **\$ 4,300.00**  
Necesita Análisis 3 Mayo, 2018

Facebook ad widgets **\$ 550,000.00**  
Necesita Análisis 25 Marzo, 2018

**Social**

Dolly @dolores\_grant03

Follow Tweet

Tweets	Following	Followers	Likes
978	406	1290	189

**Interacciones**

Mencionó a tu marca en un tweet. 18h ago

Recién ordené un monton de widgets de @ZylkerInc 😄😄 muy emocionada por mejorar mi proceso empresarial ¡Ya les contaré como me va!

Mencionó a tu marca en un tweet. 20 Mar

@ZylkerInc Vi tu publicación de Twitter, me puedes coordinar una llamada con alguien de tu equipo?

**PRÓXIMA ACCIÓN**

MAR 19 Junta

APR 4 Correo electrónico

Mejor tiempo para contactar - Hoy 11:00 AM en 4 horas 28 minutos.

VISTA DE 360 GRADOS

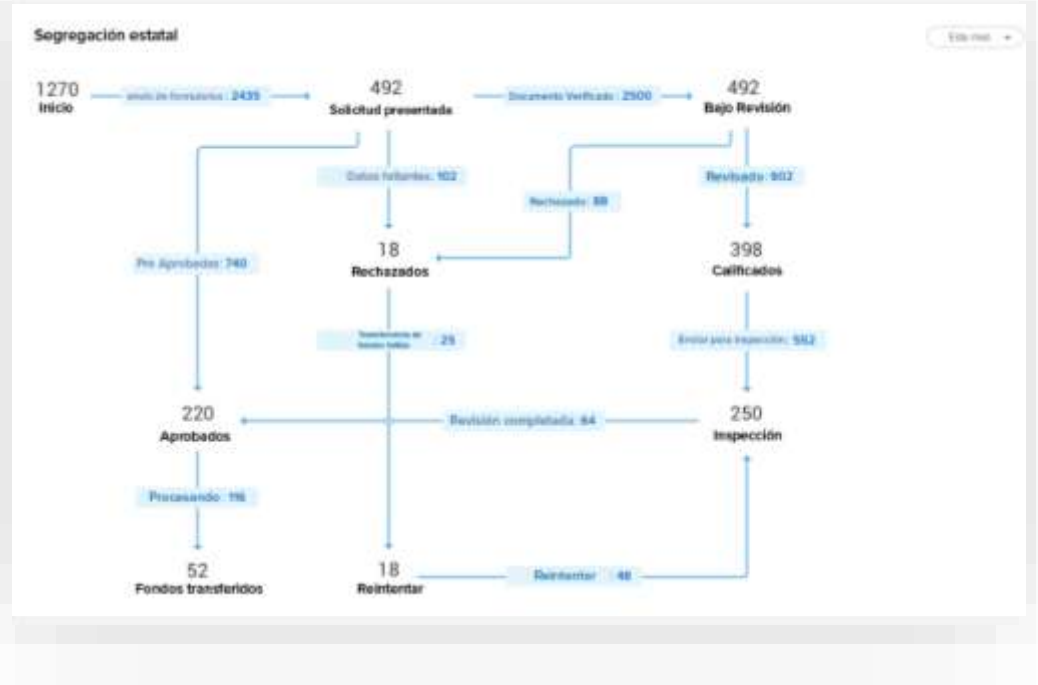
# Combine todas las fuentes de información de sus clientes

- Todos los correo electrónicos, chats en vivo, campañas, eventos, publicaciones en redes sociales, tratos y encuestas de cada cliente están reunidos en una sola línea de tiempo.
- Entienda mejor los hábitos de compra de sus clientes, diseñe mejores campañas de marketing y genere interacciones informadas.



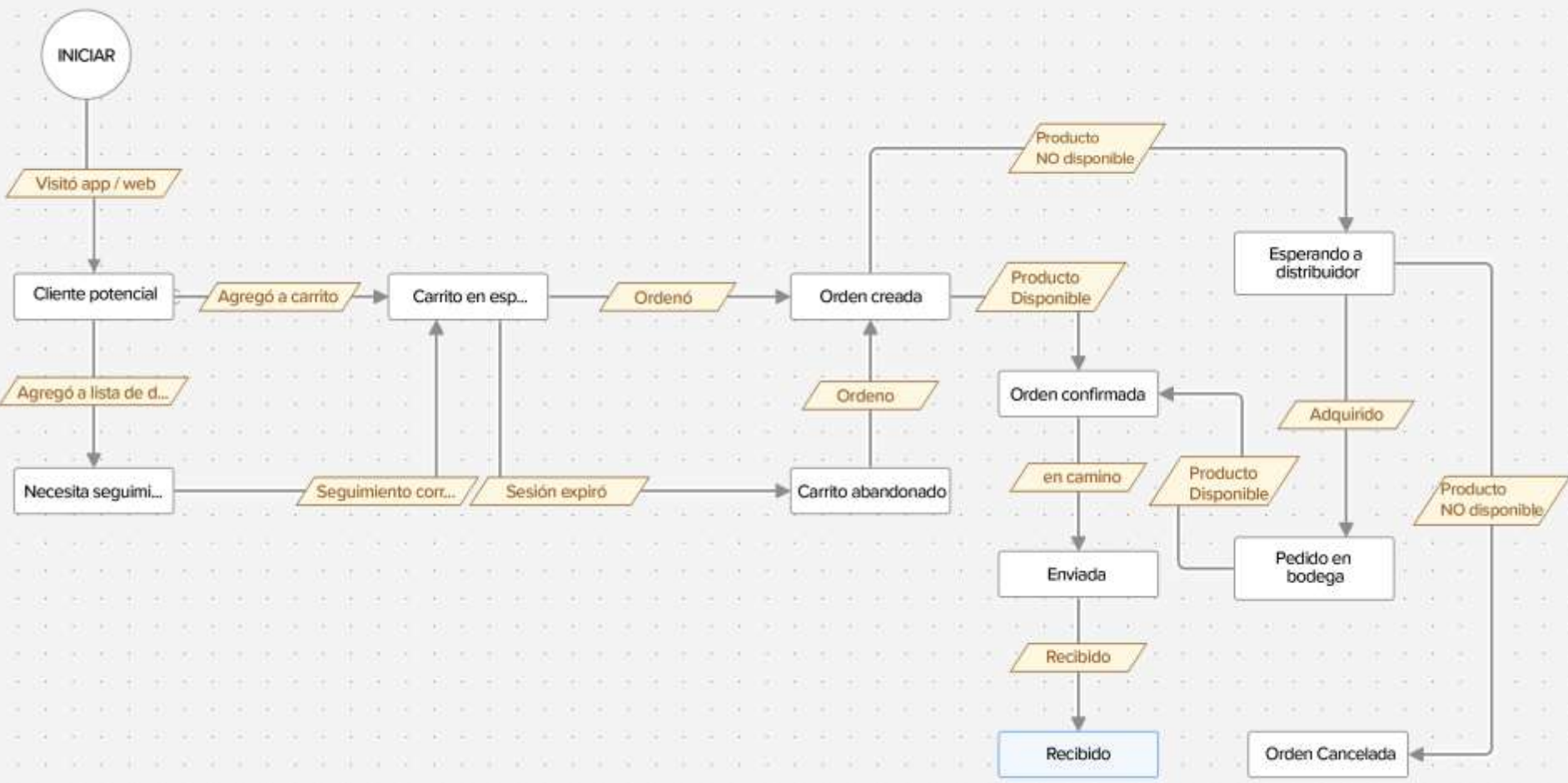
# CommandCenter

- Gestiona procesos complejos con precisión.
- Construya su proceso poniendo atención a cada detalle.
- Rastree el progreso de cada registro que entra en el proceso.
- Conozca el número exacto de registros que entraron y salieron de un estatus en particular, cuánto duró cada registro en un estatus particular y los registros que se perdieron.





# ORQUESTRE EL VIAJE DE SUS CLIENTES CON SU EMPRESA



# Canvas

- Despídase del arreglo de información tradicional y tabular dentro de su CRM. Enliste registros de la forma en que quiera verlos con la vista Canvas, la primera de su tipo en la industria.
- Puede diseñar como se ve la información en distintos módulos en su CRM y crear vistas específicas para su industria que se ajusten mejor al ecosistema de su empresa.





## Melinda Anderson

[Enviar correo](#)
[Editar](#)
[Vista general](#)
[Linea del tiempo](#)
[Notas](#)
[Social](#)
[Adjuntos](#)
[Otros](#)
[Todos los campos](#)

### Información

Nombre de la Cuenta	Tony y Prescott S.A
Título	CDO
Departamento	Diseñador Industrial
Fuente Principal	Anuncio
Correo Electronico	Melindanderson@tpresscott.com
Teléfono	(202) 416-1631
Móvil	(202) 416-1632
Última actividad	Dic 4, 2019 01:29 PM
Asignado a	Jack Brown

### Tratos

#### Trato: IMAC

Cantidad: \$ 150,000.00

Etapas: Necesita Análisis

Probabilidad: (%) 20

#### Trato: AUDI

Cantidad: \$ 850,000.00

Etapas: Calificación

Probabilidad: (%) 10

### Productos



#### AUDI

Código del Producto: 1003

Precio de Unidad: \$ 850,000.00

Nombre del Vendedor: AUDI



#### Reloj APPLE

Código del Producto: 1002

Precio de Unidad: \$ 95,000.00

Nombre del Vendedor: APPLE



#### IMAC

Código del Producto: 1000

Precio de Unidad: \$ 150,000.00

Nombre del Vendedor: APPLE

## Apple macbookpro with touch Bar 13.3" Notebook core i5 1.4 GHz 8GB RAM 128GB SSD SpaceGray Seguir



### Descripción

- Experimenta una calidad de imagen viva con su resolución de pantalla de 2560 x 1600
- Un potente procesador Intel Core i5 maneja fácilmente sus programas pesados de gráficos.
- La batería de polímero de litio ayuda a proporcionar hasta 10 horas de funcionamiento
- 8 GB de RAM ofrece una experiencia de multitarea fluida y sensible
- 5 años de garantía

Almacenamiento

128 GB

256 GB

Color

Precio **\$ 25,000** por unidad

### Detalles del proveedor

**Propietario** Tony McBride  
**Teléfono** +91 9855647589  
**Correo electrónico** price\_dedrick@hotmail.com  
**Agregado por** Angel Arnold  
 24 Oct 2018

### Etiquetas








### Almacenamiento

**Disponibles** 50  
**Mejor precio** \$ 3500  
**Precio por unidad** \$2,50,00

### Descripción del producto

MacBook Pro eleva el portátil a un nivel completamente diferente de rendimiento y portabilidad. Dondequiera que tus ideas te lleven, llegarás más rápido que nunca con procesadores y memoria de alto rendimiento, gráficos avanzados, almacenamiento rapidísimo y mucho más.

[Detalles del producto](#) [Notas](#) [Precio catálogo](#) [Archivos adjuntos](#) [Casos](#)

Categoría producto	Notas	Precio catálogo	Archivos adjuntos	Casos
Categoría producto	Notebook			
Sistema Operativo	Apple macOS Mojave 10.14			
CPU	Intel Core i5 (8th Gen) 1.4 GHz			
Velocidad máxima	3.9 GHz			
Número de núcleos	Quad-Core			
Cómputo de 64 bits	Si			
Características				
RAM	8 GB (provided memory is soldered)			
Tecnología	LPDDR3 SDRAM			
Velocidad	2133 MHz			
Almacenamiento	128 GB SSD - (soldered)			
Tipo	13.3" - IPS			

### Tratos

	<b>Trevor Moreno</b> Unidad: 90 - 28 May 2019	<b>\$1,52,000</b>
	<b>Marc Hodges</b> Unidad: 100 - 01 Jun 2018	<b>\$2,00,000</b>
	<b>Jeffrey Carroll</b> Unidad: 10 - 27 Feb 2018	<b>\$80,000</b>
	<b>Eliza Fitzgerald</b> Unidad: 25 - 27 Jul 2018	<b>\$40,000</b>

Activo

Contacto

Cuentas

## Detalles del Activo

Nombre del Activo	Numero de Serie
Grua Hidraulica 90 Ton	5415464544
Contacto	Estado
Frederick Caldwell	Registrado
Estado de la Garantía	Longitud de la pluma
Disponible	60M
Horas de la Maquina	Presión de Aceite
250	100

## Imagen del Producto


S Caso **SCC900A - Grua Hidraulica 90 Ton**

+ Seguir

Editar

Prioridad	Estado	Numero de Caso
Critica	Escalado	00788954

[Detalles](#)
[Correos](#)
[Cronología](#)
[Comentarios](#)

## Información del Caso

Producto	Numero de caso
SCC900A - Grua Hidráulica 90 Ton	00788954
Descripción	Prioridad
Transporta maximo 90 toneladas (Cuenta con soporte y pluma)	Critica


Activo **Grua Hidraulica 90 Tom**Largo de la Pluma **61 M**Estado **Disponible**Horas de Trabajo **24x7**

## Información de Contacto

Nombre del contacto	Telefono del Contacto
Jackson Rodriguez	272-408-8858
Dirección	Pais
86 Esquinas Ratke	Canada

## Notas

Agregar una Nota...

-  Termine con la llamada.. Enviar una cotización el 19 Sep 2020  
 Contacto - [Subraminyan](#) 15 Jun 2019  
 De Senthikumar
-  El cliente esta interesado... Agendar una cita el 29 Sep 2020  
 Contacto - [Subraminyan](#) 15 Jun 2019  
 De Senthikumar
-  Termine con la llamada.. Necesito enviar una cotizacion el 22 Sep 2020

## Etiquetas

[Maquina](#)
[Grua Hidraulica](#)
[Pluma](#)
[Estado](#)

[Peso](#)
[Maquina](#)
[Longitud](#)

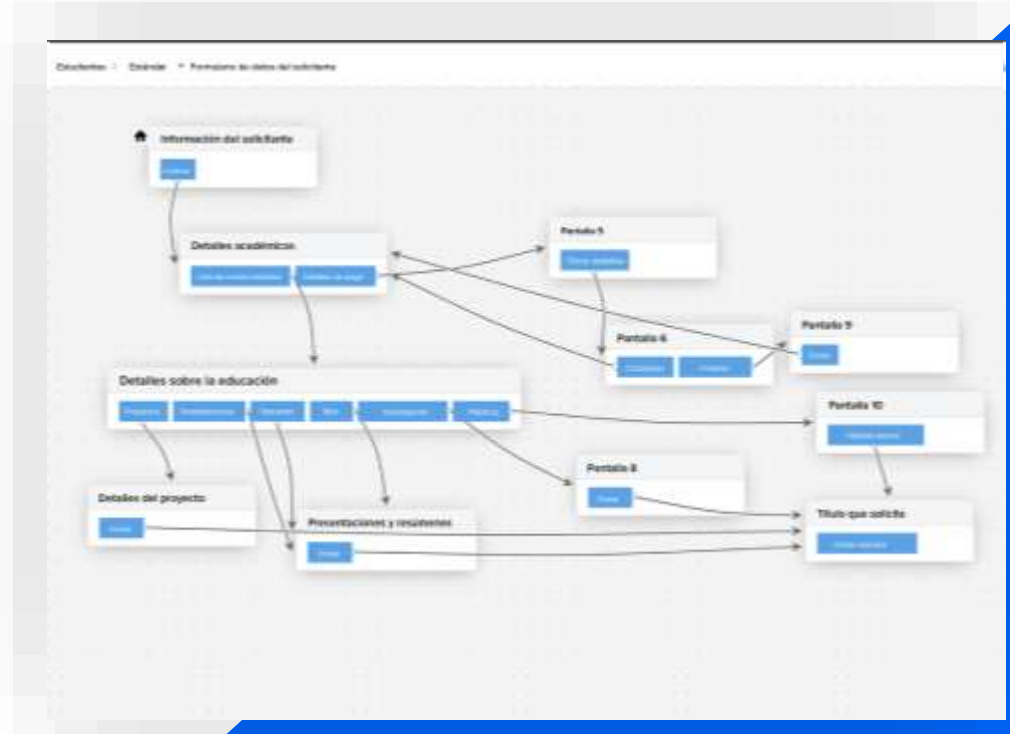
## Detalles del Agente

 **John Glover**  
[Johns5587@gmail.com](mailto:Johns5587@gmail.com)  
 +91 878 895 2125

Tipo	Estado
Soporte del Producto	Nuevo
Prioridad	Producto
Critica	SCC900A - Grua Hidra...

# Asistentes

- Construya formularios personalizados y simplificados con Asistentes.
- Arrastre y suelte componentes del formulario y defina el flujo con facilidad.
- Configuraciones de personalización consolidadas como diseños, reglas de diseño y reglas de validación dentro un mismo Asistente.



# Enrutamiento basado en habilidades

- Reglas de flujo de trabajo predefinidas que le permiten asignar prospectos a representantes de ventas basándose en ubicación geográfica, producto o habilidades.
- Utilice filas de asignación por carrusel para enrutar prospectos de forma igualitaria y optimizar el seguimiento.
- Asigne al mejor representante de ventas por cada tipo de cliente potencial y asegúrese de no perder prospectos por interacción inadecuada con sus clientes.

## 1. Condiciones




1 Canal de clientes es Publicidad ×

## 2. Propiedades

- Asignar a      **Seleccionar propietario**
- Asignación de usuarios mediante un patrón de round-robin**



Seleccione una lista: Usuarios

Buscar Usuarios

-  Amelia Burrows  
a.burrows@zyker.com
-  Charles Stone  
charlesstone@gmail.com
-  Martha Hills  
m.hills@zyker.com

Agregar

Seleccionar todo

-  Quinn Rivers  
q.rivers@zyker.com
-  James Watsonhale  
j.watsonhale@zyker.com

▲  
▼  
×

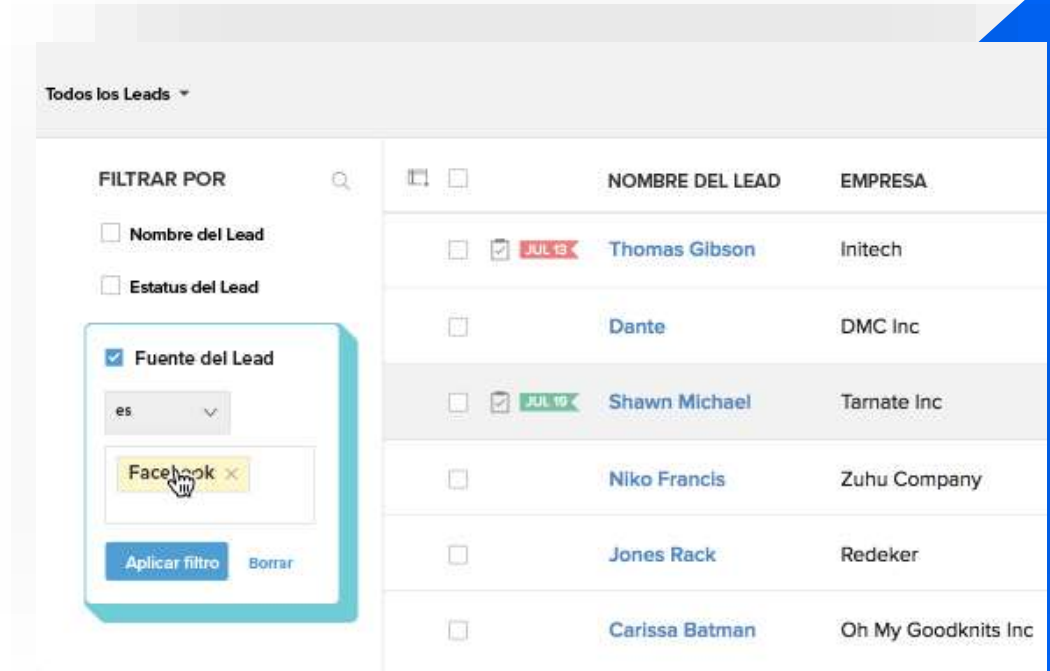
## 3. Tarea de seguimiento

- Agrega una tarea de seguimiento al propietario del registro

Guardar Cancelar

# Atribución de fuente

- Atribuya prospectos desde Facebook y Twitter y tenga toda la información de sus clientes potenciales sincronizada en su CRM.
- Escanee tarjetas de presentación donde esté.
- Integre con LinkedIn Sales Navigator para facilitarle encontrar más información sobre prospectos y contactos en común.



The screenshot displays a CRM interface for lead management. At the top, it shows "Todos los Leads" with a dropdown arrow. Below this is a "FILTRAR POR" (Filter by) section with a search icon. The filter options are:

- Nombre del Lead
- Estatus del Lead
- Fuente del Lead

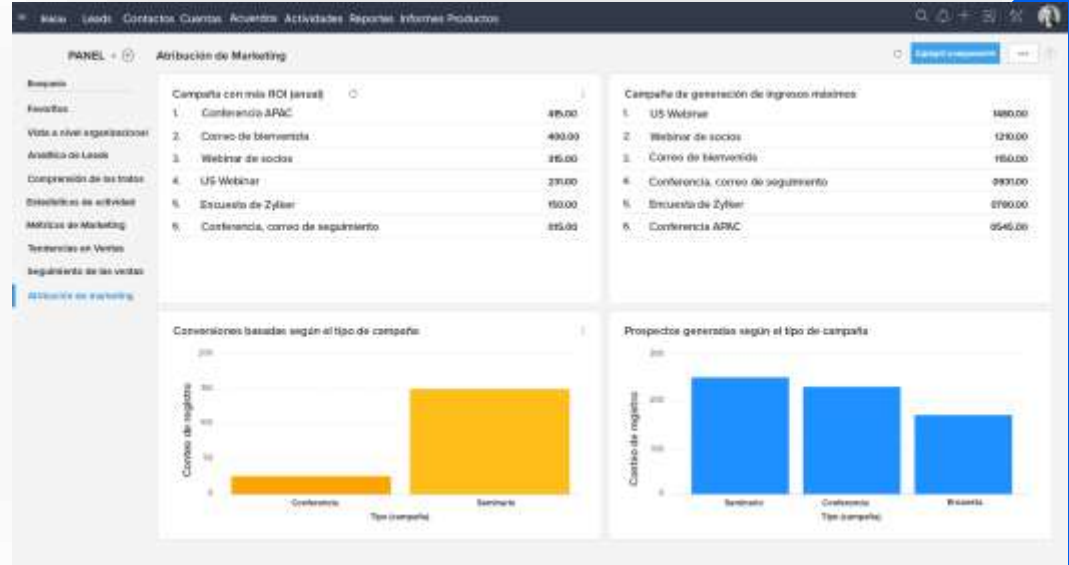
The "Fuente del Lead" filter is expanded, showing a dropdown menu with "es" selected. Below the dropdown is a search input field containing "Facebook" with a close button (X). At the bottom of the filter panel are two buttons: "Aplicar filtro" (Apply filter) and "Borrar" (Clear).

To the right of the filter panel is a table of leads with the following columns: "NOMBRE DEL LEAD" and "EMPRESA". The table contains the following data:

		NOMBRE DEL LEAD	EMPRESA
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> JUL 13	Thomas Gibson	Initech
<input type="checkbox"/>		Dante	DMC Inc
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> JUL 19	Shawn Michael	Tarnate Inc
<input type="checkbox"/>		Niko Francis	Zuhu Company
<input type="checkbox"/>		Jones Rack	Redeker
<input type="checkbox"/>		Carissa Batman	Oh My Goodknits Inc

# Atribución de múltiples puntos

- Mapee el viaje de sus clientes potenciales de prospecto a cliente tomando en cuenta todos los puntos de interacción en el camino.
- Entienda el ROI de los canales de marketing que son efectivos y los que no, permitiéndole cambiar su enfoque hacia los canales que funcionan mejor.



VENTAS PERSONALIZADAS

# Integración de anuncios

- Añada sus campañas de Google Ads a su CRM para ligar sus resultados a las ventas.
- Descubra que palabras clave atraen la mayor cantidad de prospectos.
- Obtenga una mejor perspectiva de la información de desempeño de sus campañas.
- Alinee sus propuestas de ventas con las palabras clave que están atrayendo clientes.
- Obtenga información sobre sus presupuestos de campaña y compárelo con otros gastos de marketing.

## Google Ads

Zoho CRM for Google Ads provides information about your Google spending and ROI.

Account Summary

Conversion Failures

Metrics

All Time

Last two days data are not available

Zylker

Show Export Conversion Status also

Impressions	Clicks	Leads/Contacts Created	Leads Converted	Potential Won	Spending (cost)	Conversion Spending	Spending Wasted	ROI
480	272	191	85	\$ 35693.24	\$ 7683.44	\$ 3625.23	\$ 2054.22	12.0

Campaigns

Adgroups

Ads

Keywords

KEYWORD	IMPRESSIONS	CLICKS	LEADS/CONTACT CREATED	LEADS CONVERTED	POTENTIAL WON	SPENDING (COST)	ROI	DETAILED STATS
lex wireless printer	120	79	63	38	\$ 1759.43	\$ 1752.28	8.0	<a href="#">View</a>
lex wireless printer	36	25	15	9	\$ 309.47	\$ 309.47	8.0	<a href="#">View</a>

# Reglas de Calificación

- Incremente el rango de conversión de sus prospectos.
- Identifique oportunidades de venta adicional o incremento de venta.
- Automatice el movimiento de sus prospectos en su embudo de ventas basándose en calificación
- Notifique a su equipo de ventas sobre prospectos de alto puntaje automáticamente.

ANÁLISIS DE LOS CORREOS	PUNTUACIÓN
Por cada correo electrónico abierto	Agregar 1 Puntos
Correo sobre el que se haga clic	Agregar 2 Puntos
<a href="#">Administrar</a>	

FACEBOOK	PUNTUACIÓN
Por cada comentario	Agregar 3 Puntos
Por cada me gusta	Agregar 3 Puntos
<a href="#">Administrar</a>	

TWITTER	PUNTUACIÓN
@Menciones	Agregar 10 Puntos
Mensajes	Agregar 10 Puntos
<a href="#">Administrar</a>	

CAMPAÑAS	PUNTUACIÓN
Por cada correo electrónico abierto	Agregar 5 Puntos
Correo sobre el que se haga clic	Agregar 10 Puntos
Correo electrónico devuelto	Restar 1 Punto
<a href="#">Administrar</a>	

ENCUESTAS	PUNTUACIÓN
Correo sobre el que se haga clic	Agregar 5 Puntos
<a href="#">Administrar</a>	

# Sentimiento e intención de correos electrónicos

- Zia puede analizar su bandeja de entrada, detectar sentimiento detrás de cada correo y etiquetarlos como positivos, negativos o neutrales.
- Recolecte información sobre contactos, cuentas y prospectos y enriquezca su proceso de venta.



# Mejor hora para contactar

- Zia le sugiere el mejor momento para contactar a sus prospectos basándose en sus acciones o respuestas a sus correos y llamadas.
- Zia le sugiere el mejor horario para enviar correos electrónicos a sus prospectos analizando el historial de respuestas.

Amelia Burrows- Zylker

Propietario del contacto: Amelia Burrows

Correo electrónico: amelia@airbnb.com

Teléfono: 0008004405

País: EU

Fuente de Lead: Publicidad

Enviar correo electrónico Convertir Editar ...

Hora óptima para llamada - Hoy  
06:30 PM en 36 minutos

Mis actividades hoy ▾ [Deja que Zia te recuerde](#)

	ASUNTO	ESTADO	PRIORIDAD	NOMBRE DEL CONTACTO	MEJOR HORA PARA CONTACTAR
	Correo	En curso	Alto	Joane Lee	10:30 AM - 11:30 AM
	Junta	No empezado	Alto	Lauren Cambell	09:30 PM - 09:45 AM
	Correo	No empezado	Alto	Peter Gallante	09:30 AM - 12:30 PM
	Llamar	No empezado	Alto	Quinn Rivers	05:30 PM
	Correo	Propuesta	Alto	Raghav Rao	04:30 PM - 06:30 PM
	Correo	No empezado	Alto	Martha Hills	09:30 AM

# Segmentación de clientes

- Segmente clientes en varios grupos.
- Segmente clientes basándose en recencia, frecuencia o valor monetario de sus compras (RFM).
- Organice a su equipo de ventas para interactuar con sus clientes basándose en ubicación geográfica, línea de producto o cualquier territorio personalizado que defina.

Segmente a sus prospectos y clientes en grupos basándose en criterios predefinidos para identificar oportunidades de venta aumentada o mejora de venta y ejecutar campañas dirigidas para incrementar su interacción, mejorar retención y obtener un mejor ROI.

# Segmentación de clientes

- ✓ Segmente a sus clientes basándose en sus patrones de compra utilizando el modelo RFM (recencia, frecuencia y valor monetario).
- ✓ Utilice la información para crear campañas dirigidas que resulten en mayores rangos de conversión.
- ✓ Identifique oportunidades únicas de aumento de venta y venta adicional mientras mejora la interacción con sus clientes.

## Segmentación de los clientes

Etiqueta del segmento

Campeón

Recientes 5

Frecuentes 5

Monetarios 5

Historial de compras

Historial de segmentos

Etiqueta de segmento	Recientes	Frecuentes	Monetario	Fecha	
Mejor cliente	5	5	5	21.2.2020	<a href="#">Ver</a>
Gran comprador	3	3	5	21.2.2020	<a href="#">Ver</a>
Cliente fiel	3	5	2	21.2.2020	<a href="#">Ver</a>
Cliente de poco valor con pérdida	0	1	1	21.2.2020	<a href="#">Ver</a>
Nuevo	1	0	1	21.2.2020	<a href="#">Ver</a>

# Gestión de territorios

- Segmente y organice a sus clientes.
- Tenga a la mano la información de ganancias generadas por equipos clasificados por región, producto y otros criterios relevantes.
- Analice actividades de ventas en todos los territorios con gráficas y reportes interactivos.
- Establezca reglas para asignar cuentas al representante de ventas adecuado.

Zylker Widgets Inc

CEO Amelia Burrows

VP - Ventas y Marketing Martha Hills

VP - RH

VP - Ingeniería

VP - Finanzas

America Amelia Burrows

Asia Pooja Raman

Europa William Stone

Americas Amelia Burrows

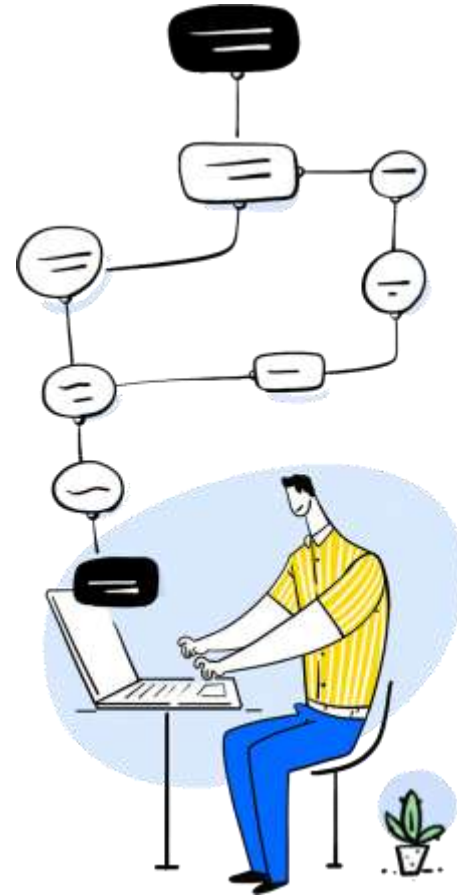
APAC Pooja Raman

EMEA Jeff Stevens

LATAM Jeff Stevens

# Gestión del proceso de ventas

- Sistema de gestión de aprobaciones dedicado para estandarizar los procesos de aprobación y ahorrar tiempo.
- Escale casos automáticamente cuando cumplan con ciertos criterios.
- Prevenga entradas de información errónea con reglas de validación personalizadas.
- Extraiga información de correos electrónicos automáticamente con el analizador de Correos.
- Gestione múltiples procesos de venta desde su CRM con el diseño multipágina.



# Blueprint

- Diseñe visualmente sus procesos de ventas. Conecte sus acciones con una útil y sencilla interfaz de "arrastrar y soltar".
- Asegure que sus actividades de ventas sucedan en el periodo de tiempo que usted ha especificado para ellas.
- Asegúrese que tareas importantes para etapas en particular, como enviar una cotización o agendar una llamada de seguimiento, tengan que ser marcadas como "completas" antes de avanzar a la siguiente etapa del proceso.

Información y estadísticas Transiciones

## Negociación

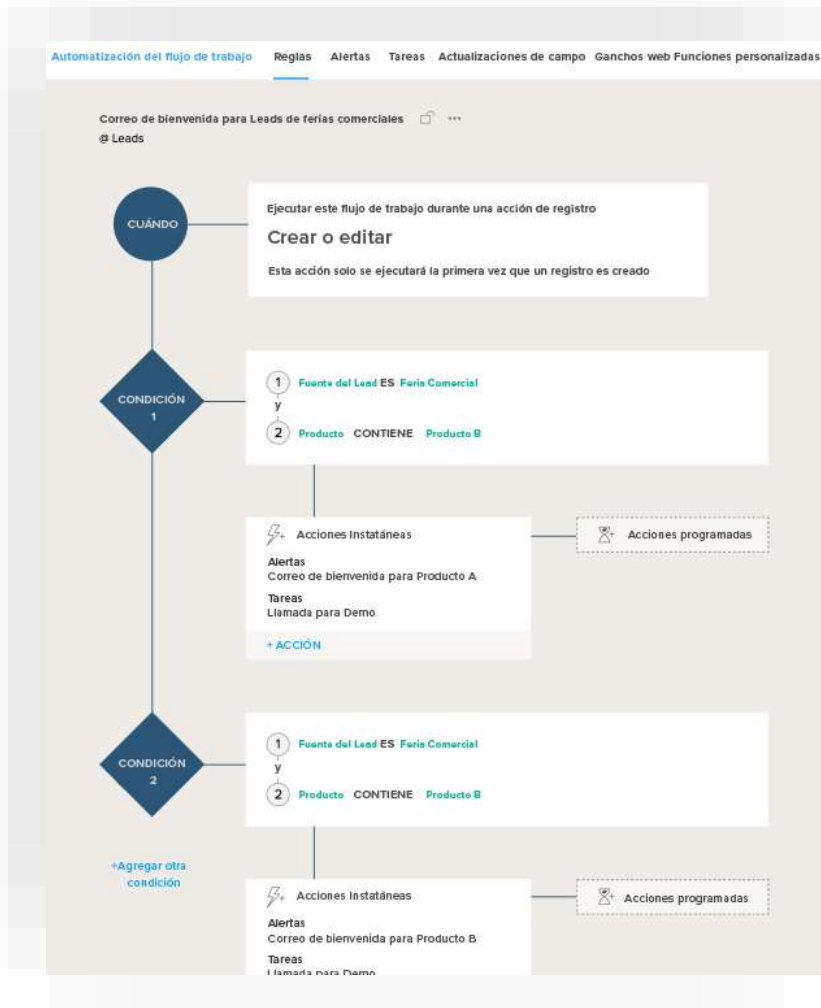
Este proceso ayuda en el seguimiento de los 1  
Modulo: Tratos | Diseño: Standard | Campo: Esce  
Criteria de entrada para este proyecto [+ Agregar](#)

ANTES	DURANTE	DESPUÉ
<b>ALERTAS POR CORREO +</b> Negociación cerrada		
<b>TAREAS +</b> Contrato de seguimiento Fecha de inicio del período 1 día(s)   Completado   ALTO Shane Cook		
<b>ACTUALIZACIÓN DE CAMPOS +</b>		
<b>GANCHOS WEB +</b>		
<b>ACCIONES PERSONALIZADAS +</b>		



# Flujos de trabajo Inteligentes

- Automatice rutinas de venta instantáneamente o programadas.
- Enlace múltiples reglas en un solo flujo de trabajo.
- Analice el desempeño de su automatización de flujo de trabajo con la inteligencia de Zia.
- Diseñe funciones personalizadas para que pueda ver información de aplicaciones de terceros que usa diariamente directo desde su CRM.



# Analítica

## Reportes multidimensionales

- Monitoree métricas críticas de venta con más de cuarenta reportes prediseñados.
- Personalice reportes y reúna información de múltiples módulos.
- Visualice datos de ventas convirtiendo reportes en gráficos.

## Multitud de componentes analíticos

- Gráficas
- KPIs
- Detectores de anomalías.
- Comparadores
- Métricas objetivo
- Embudos
- Cohortes
- Análisis de cuadrantes





ANALÍTICA

# Reportes

- Monitoree métricas críticas de venta con más de cuarenta reportes prediseñados.
- Personalice reportes y reúna información de múltiples módulos.
- Visualice datos de ventas convirtiendo reportes en gráficos.
- Comparta reportes con su equipo, supervisores o toda la organización.

## 1. Información del modulo

Seleccionar modulo

Tratos

Seleccionar modulos relacionados

- Tratos
- Contactos
- Puestos de contactos
- Historial de etapas
- Campañas
- Productos

## 2. Tipo de reporte

Informes tabulares

Los informes tabulares le proporcionan una lista de sus datos en un formato simplificado

Informes resumidas

Los informes resumidos le permiten ver sus datos así como los subtotales, agrupaciones y la información resumida.

Informes matriciales

Los informes de tipo matricial utilizan un diseño de cuadrícula para resumir sus datos

Continuar

Cancelar

# Gráficas

- Desde gráficos circulares a mapas de calor, comience a ver sus métricas diarias de ventas de forma más visual y llamativa con gráficos.
- Interactúe con las gráficas para adentrarse en su información.
- Elija entre nueve diferentes tipos de gráficas que se ajustan a sus requerimientos.





ANALÍTICA

# Detector de anomalías

- Detecte tendencias de venta con un vistazo.
- Monitoree fluctuaciones en su embudo de ventas, correos electrónicos, tareas, escalaciones y pronósticos.
- Reciba notificaciones sobre anomalías en tiempo real.
- Anticipe futuras anomalías.

## Correos enviados, rechazados, abiertos

Usuarios seleccionados: 1102

Ultimo mes

Diario

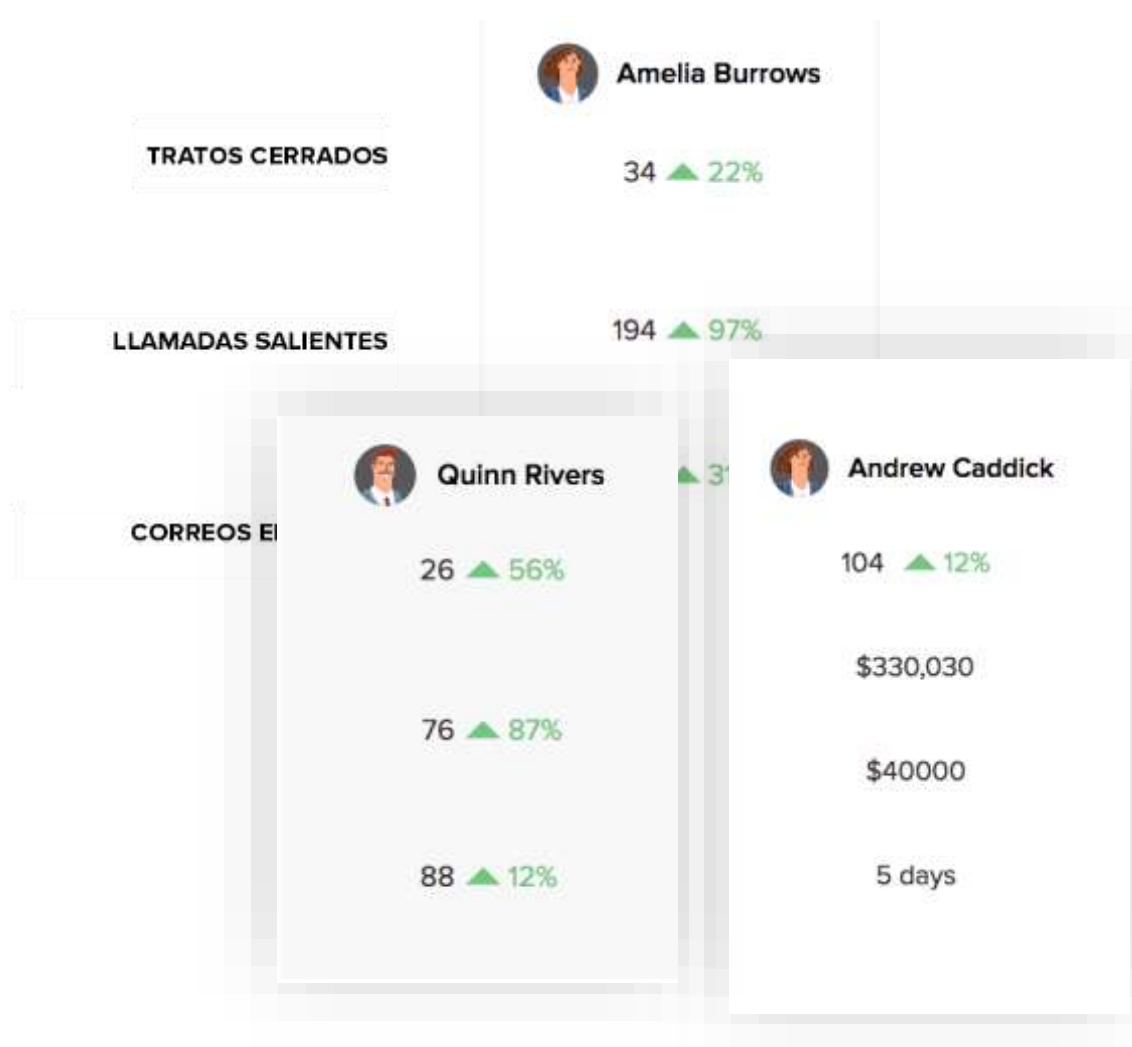
Rebotados Enviados Abiertos



ANALÍTICA

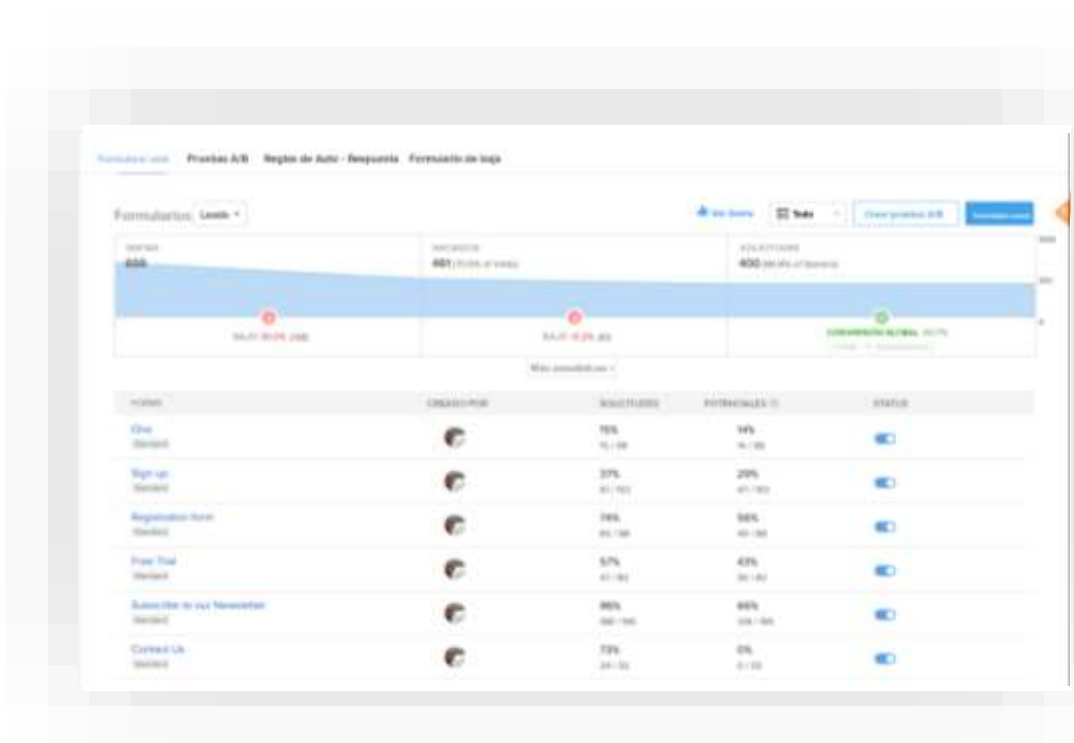
# Comparadores

- Tres estilos de comparadores visuales para ajustarse a su preferencia: Elegante, Sport y Clásico.
- Compare los números actuales de ventas con sus registros pasados.
- Compare entre usuarios y módulos en periodos de tiempo determinados
- Obtenga una representación coordinada por colores de tendencias con un gráfico estilo deportivo.



# Analítica de formularios web

- Vea la cantidad de visitantes que comienzan y terminan sus formularios.
- Analice envíos desde el mismo formulario web hospedado en diferentes sitios.
- Rastree la calidad de los prospectos de distintos formularios.
- Identifique sus formularios con mejor desempeño con pruebas A/B y optimice las probabilidades de que los prospectos envíen su información.



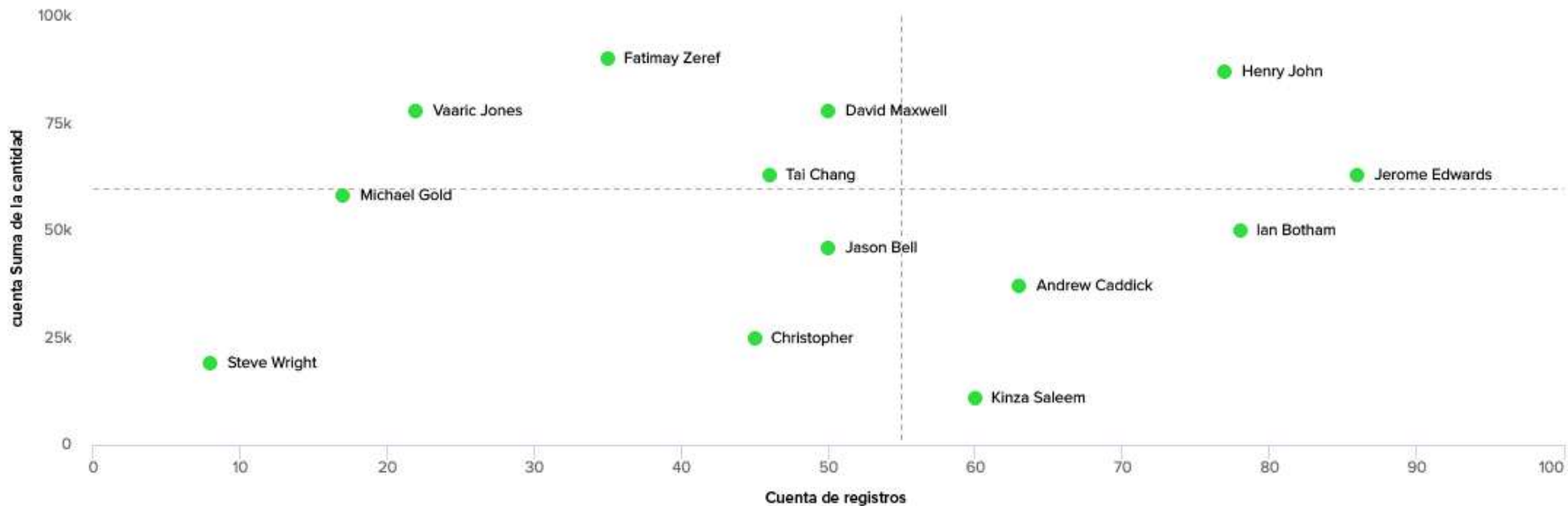


ANALÍTICA

# Análisis de cuadrantes

- Mida altos volúmenes de datos de venta organizándolos en cuadrantes.
- Compare su información a estándares añadiendo puntos de referencia.
- Analice desempeño por territorio, identifique sus campañas con mejor desempeño y dé prioridad a prospectos o tratos.

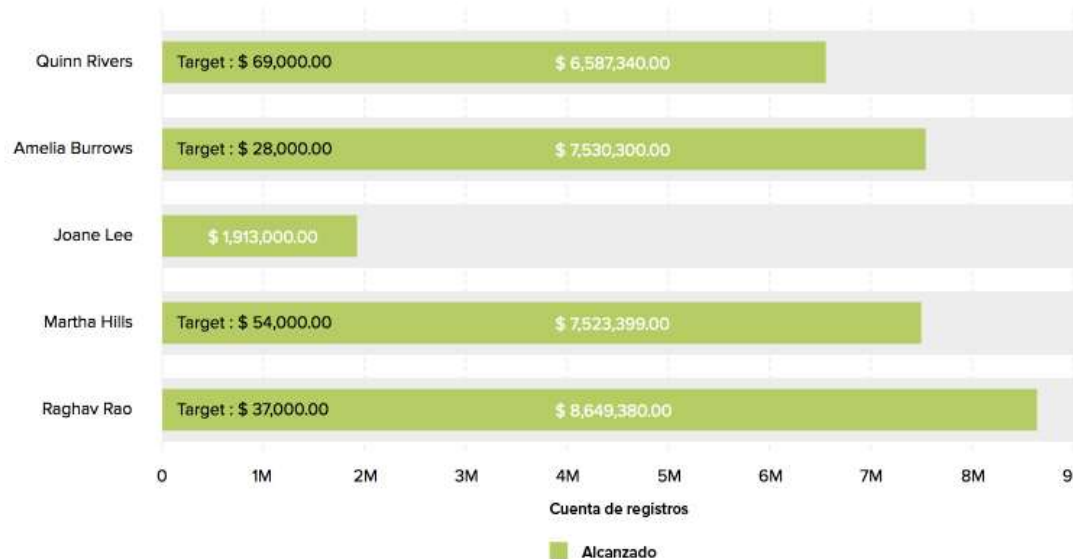
INGRESOS GENERADOS (VS. TRATOS) POR LOS VENEDORES



# Medidores de objetivos

- Resalte sus KPIs favoritos con diferentes tipos de medidores de objetivo: medidor de reloj, Luces de tráfico, Barra o Barras múltiples.
- Establezca los objetivos que quiere alcanzar para sus KPIs y visualice que tan cerca está de alcanzarlos.
- Establezca objetivos para su empresa o usuarios específicos para impulsar mejores resultados.

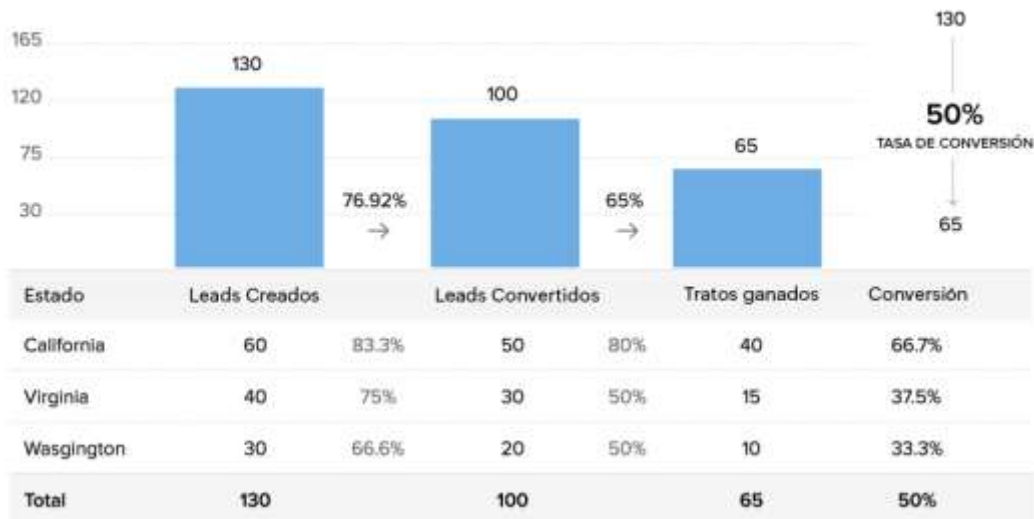
Puntaje de los representantes de ventas 2018



# Embudo

- Observe los registros que abandonan la venta en cada etapa.
- Defina cada etapa de su embudo basándose en lo que quiere rastrear.
- Revise la eficiencia de su proceso de ventas basándose en su porcentaje de conversión.
- Obtenga información del porcentaje de registros que abandonan la compra en cada etapa.

CONVERSIÓN A NIVEL REGIONAL





ANALÍTICA

# Cohortes

- Analice tendencias en sus ventas a través del tiempo.
- Descubra perspectivas de clientes usando la línea de tiempo.
- Analice retención de clientes, dé seguimiento a tratos de creación a cierre y mida el desempeño de su equipo de ventas.

Tiempo de creación	Registros	Última actividad a partir del tiempo de creación en años										Promedio
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Junio 2018	447	15	12	23	43	99	88	67	45	33	22	\$ 225,000.00
Julio 2018	476	32	65	21	87	56	43	22	98	12	40	\$ 556,500.00
Agosto 2018	419	23	25	55	34	12	65	23	67	66	49	\$ 876,050.00
Septiembre 2018	438	32	22	11	34	66	43	29	76	81	44	\$ 435,550.00
Octubre 2018	523	43	22	16	78	62	90	87	33	71	21	\$ 555,600.00
Total	2303	145	146	126	276	295	329	228	395	367	186	\$ 2,648,700.00

ANALÍTICA

# Analítica móvil

- Tome decisiones basadas en datos duros sobre la marcha.
- Mántengase pendiente del desempeño de su equipo de ventas donde quiera que esté.
- Comparta los tableros de análisis con su equipo o supervisores.



# Predicción

- Predicción de éxito de prospectos y tratos
- Sugerencias de Macros y flujos de trabajo
- Recomendaciones de productos basadas en hábitos de cliente
- Predicción de cierre de tratos
- Detección de desviaciones en actividades de ventas y números
- Mejor hora y día de la semana para contactar a cada cliente

Cierre de mas - + Importar ...

ESCUENARIO   Filtrar Híngano CONFIGURACIÓN VISTA TIPO KANBAN

CALIFICACIÓN	NECESITA ANÁLISIS	PROPUESTA POR VALORES - 40%	IDENTIFICAR LOS RESPONSABLES DE LAS DECISIONES
\$ 330,000.00	\$ 170,000.00	\$ 155,000.00 - 3 tratos	\$ 135,000.00
<b>NOMBRE del trato</b> <b>Commercial Press</b> <b>Propietario del trato</b> <b>John Dykes</b> <b>Cantidad</b> <b>\$45,000.00</b> <b>Fecha de cierre</b> <b>Jun 8, 2019</b> <b>INGRESOS TOTALES</b> <b>\$4,500.00</b> <span style="background-color: #28a745; color: white; padding: 2px;">Puntuación calculada: 75</span>	<b>Truhlar And Truhlar Attya</b> Sandra Evans \$45,000.00 Jun 7, 2019 \$9,000.00 <span style="background-color: #ffc107; color: white; padding: 2px;">Puntuación calculada: 55</span>	<b>King</b> John Dykes \$60,000.00 Jun 9, 2019 \$24,000.00 <span style="background-color: #28a745; color: white; padding: 2px;">Puntuación calculada: 75</span>	<b>Chang Tai</b> Sandra Evans \$45,000.00 Jun 10, 2019 \$27,000.00 <span style="background-color: #28a745; color: white; padding: 2px;">Puntuación calculada: 80</span>
	<b>Chemel</b> John Dykes \$70,000.00 Jun 7, 2019 \$14,000.00 <span style="background-color: #28a745; color: white; padding: 2px;">Puntuación calculada: 75</span>	<b>Chapman</b> Sandra Evans \$70,000.00 Jun 7, 2019 \$28,000.00 <span style="background-color: #dc3545; color: white; padding: 2px;">Puntuación calculada: 60</span>	<b>Rivers Quinn</b> John Dykes \$45,000.00 Jun 10, 2019 \$27,000.00 <span style="background-color: #ffc107; color: white; padding: 2px;">Puntuación calculada: 55</span>
<b>Marlong Associates</b> John Dykes \$35,000.00 Jun 9, 2019 \$3,500.00 <span style="background-color: #dc3545; color: white; padding: 2px;">Puntuación calculada: 55</span>	<b>Chanay</b> Sandra Evans \$55,000.00 Jun 8, 2019 \$11,000.00 <span style="background-color: #28a745; color: white; padding: 2px;">Puntuación calculada: 65</span>	<b>Printing Dimensions</b> John Dykes \$25,000.00 Jun 12, 2019 \$10,000.00 <span style="background-color: #28a745; color: white; padding: 2px;">Puntuación calculada: 60</span>	<b>Feltz Printing Service</b> John Dykes \$45,000.00 Jun 10, 2019 \$27,000.00 <span style="background-color: #28a745; color: white; padding: 2px;">Puntuación calculada: 80</span>

# Colaboración en equipo

- Utilice muros para mantener a su equipo enterado de noticias y mensajes relevantes.
- Promueva la colaboración en su equipo de ventas a través del chat de la organización.
- Agregue notas para dar seguimiento a actualizaciones de ventas.
- Etiquete a otros representantes de ventas o supervisores en sus notas para que reciban una notificación de que el trato o contacto requiere su atención.
- Integre su sistema de gestión de proyectos con su CRM y asigne sus proyectos y cualquier registro asociado a miembros individuales de su equipo de ventas.

Observamos mejor colaboración en la empresa, especialmente entre los equipos de Ventas y Soporte y un impulso en la eficiencia de nuestras actividades de marketing. Pronto progresaremos a un sistema de finanzas mejorado y la capacidad de ligar actividad de ventas a una visión más integrada de nuestras finanzas.

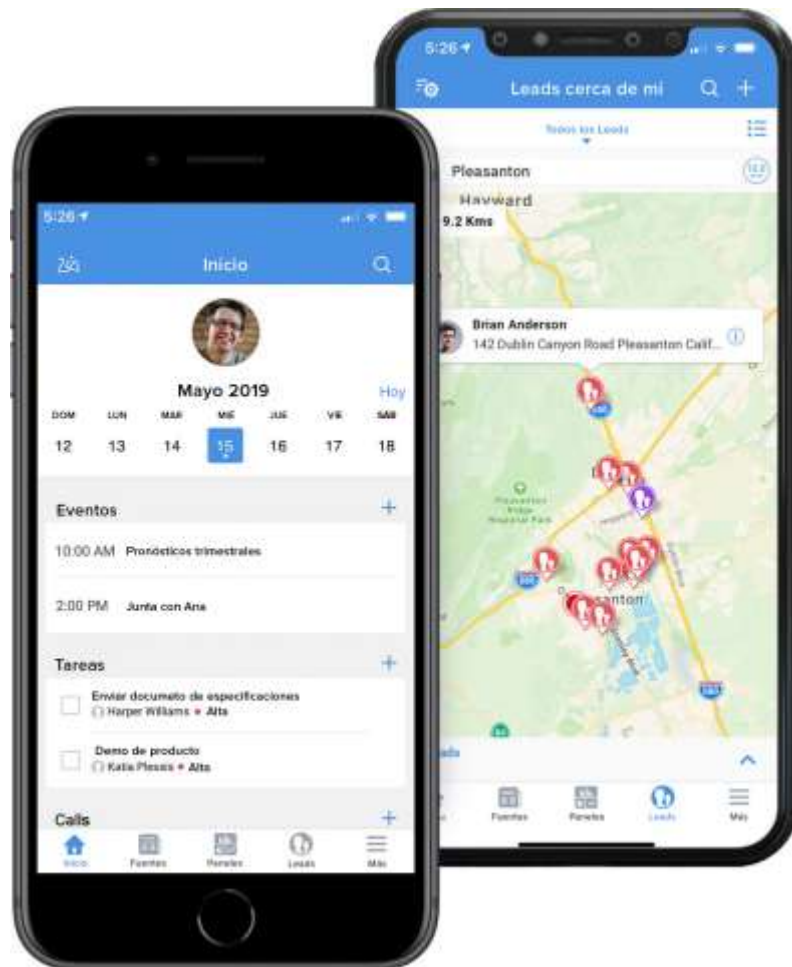


**Peter Rasmussen**

General Manager, Practical Systems

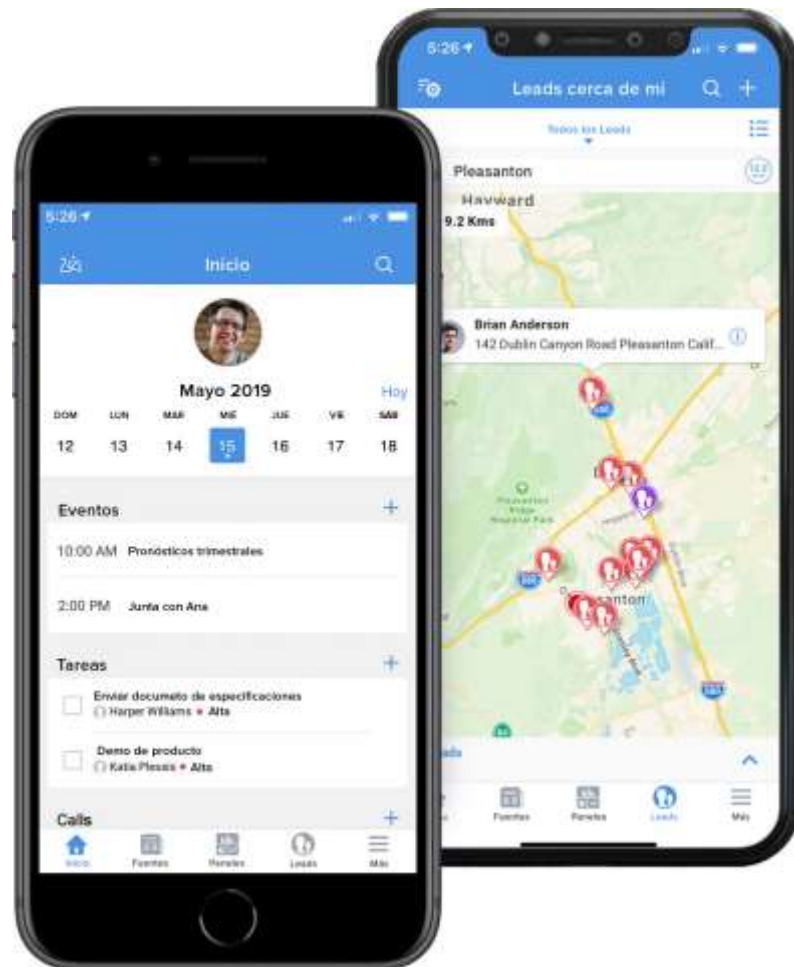
# Movilidad

- Acceso en tiempo real a interacciones de clientes, historial de contactos y transacciones recientes donde quiera que esté.
- Configure recordatorios de sus actividades, registre llamadas y capture los detalles de sus conversaciones para mayor seguimiento.
- Ya sea creando un registro, cambiando el estatus de un trato, llamando a un cliente o añadiendo notas, Zia siempre está a su lado.



# Movilidad

- Haga registros de visitas en las ubicaciones de sus clientes y actualice el progreso de sus tratos después de cada reunión.
- Acceda rápidamente a los documentos que necesita para dar una presentación de ventas impresionante. Esto incluye folletos, videos, presentaciones, etc.
- Digitalice y guarde tarjetas de presentación a su teléfono cuando acuda a juntas, conferencias o eventos.



# Un ejemplo de nuestra escala en actividades diarias

82 Millones  
Solicitudes

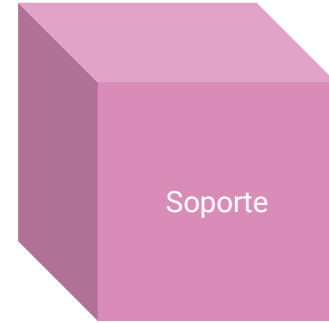
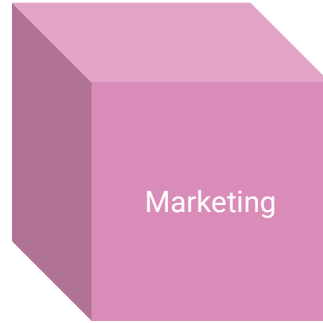
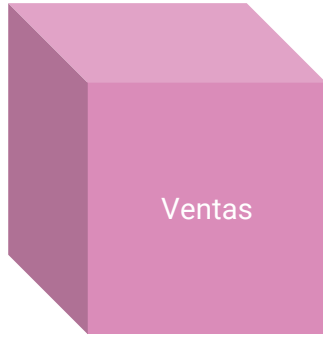
50 Millones  
Flujos de trabajo

1 Millón  
Prospectos

200,000  
Tratos cerrados

50,000  
Blueprints iniciados

# Apilamiento de clientes



# Pila de personalización

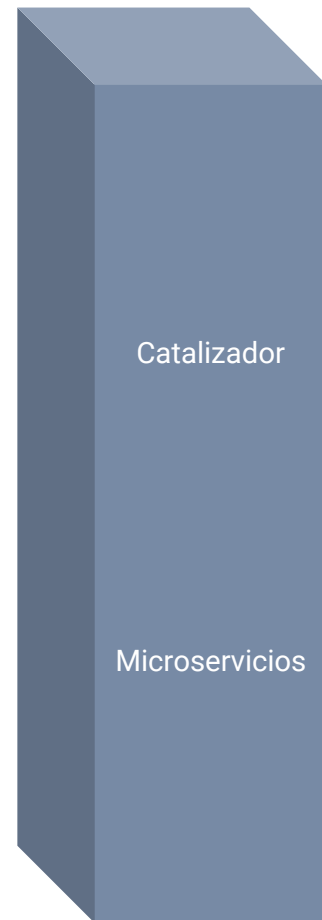
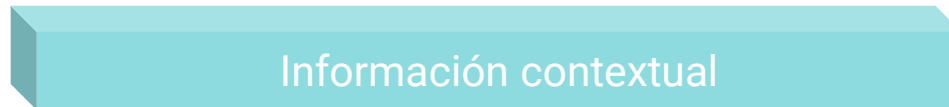
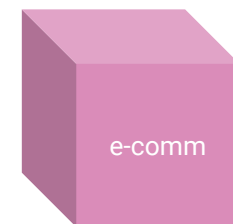
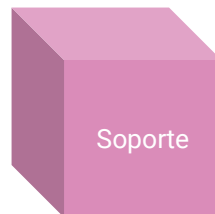
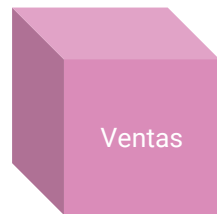
Orquestación del viaje de cliente

Inteligencia

Señales

Información contextual

# El conjunto completo de experiencia de cliente



# Capacidades de la plataforma

Verticales

SDK Móvil

SDK Web

Widgets

MDM


Plataforma CRM

Pila técnica: Seguridad, Escalabilidad, Fiabilidad, Sin servidores.



# Ecosistema De desarrollo



- Utilice las APIs REST y SDK de Zoho CRM para unificar información existente en diferentes aplicaciones y bases de datos.
  - Permita a sus desarrolladores escribir código Deluge sin servidores, guiado por eventos que actúa con su información en Zoho CRM.
  - Widgets incrustados en la interfaz nativa de Zoho CRM.
  - Cree aplicaciones específicas por rol para cumplir demandas específicas de sus clientes, equipos de campo y empleados.
  - La caja de arena de Zoho CRM le da a los administradores control granular sobre los cambios que quieren lanzar, mientras que les permite probar cada cambio antes de lanzarlo al ambiente "live".
- 

# Marketplace con más de 2900 extensiones

 **Linked in**  
SALES NAVIGATOR

 Google Drive

 SurveyMonkey

 PandaDoc

 Adobe Sign

 **zapier**

 Google Ads

 Dropbox

 **slack**

 **intuit quickbooks.**

 **RingCentral**

 **piesync**

 **Eventbrite**


 Office 365

 **mailchimp**

 **GoToMeeting**

 DocuSign

 **xero**

 **WhatsApp**

 **twilio**

**50%**



**Implementación  
más rápida**

# Premios



Ganador de la Elección de Clientes y Editores



Best Sales Force Automation Software, twice in a row.



Mejor Vendedor de Software Empresarial



GetApp - Mejor Software CRM de 2019 - Líder de categoría



FinancesOnline - Expert's Choice Award



Forbes - The Cloud 100

# Testimonios de clientes



"Con Zoho CRM, hemos experimentado un incremento de 65% en nuestro embudo de ventas. También hemos logrado reducir nuestro tiempo de prospecto a cliente potencial real en 60% lo que es bastante."



"Esta súper herramienta nos permite hacer diferentes actividades y encaminar nuestros procesos hacia la optimización. La recomendamos ampliamente, no solo en la industria educativa, sino en cualquier ámbito que maneje bases de datos. Todo resulta más fácil con las herramientas de Zoho".



"Toda la operación de la empresa comienza y termina con el CRM de Zoho. Estamos seguros de que nos ha ayudado mucho para crecer y ampliarnos."



Podemos rastrear con certeza todo el viaje de nuestros clientes y gestionar nuestros proyectos de instalación solar de principio a fin. Zoho CRM nos provee las herramientas para crear una metodología y cultura que nos permite completar nuestras metas. Creo que podemos atribuir el crecimiento al rastreo de nuestro embudo de ventas en Zoho."

# ¿Por qué elegir Zoho?

Proveemos la suite de aplicaciones más **completa** de la industria.

**Software integrado** es más que un término popular:

La integración está cuidadosamente trabajada en nuestros productos.

Le da una vista medible y en tiempo real del retorno de inversión en sus unidades de negocio.

Incrementa la productividad.

**La privacidad de datos y seguridad de su TI** son parte de nuestros valores esenciales.

Somos transparentes con nuestros precios y le damos **control de su contrato**.

# Seguridad y Privacidad

Nuestros propios centros de datos alrededor del mundo con **monitoreo 24x7x365**

Cumplimiento de seguridad internacional - **ISO/IEC 27001, SOC 2 Type II**

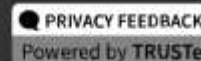
Encriptación TLS 1.2, SHA 256 basada en CA

**Geoespejo** de información de clientes para Recuperación en caso de desastre y continuidad de negocios.

Cumplimiento GDPR

Auditorías de seguridad periódicas y sobre necesidad para Modelado de Amenazas, Pruebas de invasión y auditoría interna.

Autenticación en dos factores, IPs restringidas.



**¡Gracias!**

**Lester@ActiveSales.net**

**Cisco@ActiveSales.net**