

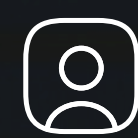
# Cómo conseguir una vista de 360° gracias a Zoho

Logitek gestiona todo su negocio con Zoho

## Criterios CRM de la empresa



Integración con  
Google Apps



Gestión de  
contactos



Integración con  
aplicaciones de Zoho



Gestión  
de tareas

## Perfil de la empresa



## Sobre Logitek

Logitek es una empresa de servicios tecnológicos con más de 30 años de experiencia en automatización, comunicaciones y sistemas SCADA para mercados industriales y la gestión de infraestructuras. Ofrece tanto tecnología de prestigio como servicios de consultoría y formación, y gestiona todo su negocio con Zoho.

Además de proporcionar soporte de asesoramiento, Logitek ofrece una amplia gama de soluciones para estructurar un proyecto desde el diseño hasta el despliegue. Estas soluciones incluyen automatización y control (variadores, fieldbus, PLC, soluciones de seguridad, HMI, gestión de versiones), control de movimiento, comunicaciones (gateways, módems industriales, servidores OPC), visualización HMI/SCADA (dispositivos HMI, PCs industriales, plataformas SCADA y control de versiones), gestión remota (dispositivos RTU, protocolos de telemetría, módems industriales), y soluciones de gestión de cambios para alertas y ciberseguridad industrial.

La sede central de Logitek se encuentra en Barcelona, con oficinas satélite en Bilbao, Madrid y Bucarest.

## El reto

Logitek necesitaba realizar una migración completa desde Salesforce a Zoho. El ciclo de implementación incluía:

- **Marketing:** Zoho Campaigns, Zoho Creator
- **Ventas:** Zoho CRM, Zoho Creator
- **Gestión:** Zoho Reports
- **Soporte técnico:** Zoho Support

Con menos de tres meses para llevar a cabo toda la implementación debido al vencimiento del soporte anual del proveedor anterior, uno de los mayores retos del proyecto fue el tiempo total de ejecución.

## La solución

Zoho y Logitek definieron conjuntamente un plan de migración basado en prioridades, apoyándose en las capacidades de las herramientas de migración, incluidas Zoho CRM, Zoho Support y tablas personalizadas.

Los elementos y procesos no cubiertos por defecto o que iban más allá de las funcionalidades básicas de Zoho CRM se añadieron mediante Zoho Creator.

Además, se estableció un plan de sincronización que permitió que todo el ecosistema de Zoho funcionara con el máximo nivel de integración y desde una perspectiva transparente para el usuario. Para ello, se utilizaron tanto mecanismos de sincronización existentes como elementos específicos desarrollados a medida (incluida la transferencia completa de presupuestos y líneas de presupuesto entre plataformas).

El uso conjunto de todas las aplicaciones — Google Apps y Zoho Apps — incrementó significativamente la eficiencia de ambas plataformas. Asimismo, la sincronización entre ambas soluciones facilitó enormemente la gestión de los datos.

## Los resultados

Con Zoho CRM, Logitek cuenta ahora con

- Un entorno más modular, tanto en costes como en funcionalidades
- Un menor TCO (Coste Total de Propiedad) de la solución
- Mayor autonomía en el trabajo diario y en la evolución de la plataforma

Con menos de tres meses para llevar a cabo toda la implementación debido al vencimiento del soporte anual del proveedor anterior, uno de los mayores retos del proyecto fue el tiempo total de ejecución.

## Resultados

La adopción de Zoho ha permitido a Logitek obtener una visión completa de la relación con sus clientes, desde las campañas de marketing hasta el ciclo de ventas y el soporte posterior. El análisis de los datos generados mediante las herramientas de reporting facilita la identificación de nuevas oportunidades y la mejora continua de los procesos internos. Además, el acompañamiento durante todo el proceso de migración fue clave para garantizar el éxito del proyecto.

## Sobre Apps Implantadores

Apps Implantadores es uno de los principales socios estratégicos de Google Apps y Zoho en España. Es líder del sector y pionero en la implantación de soluciones cloud como Google Apps y Zoho CRM. Su trabajo acerca la tecnología cloud a empresas de cualquier tamaño, gestionando con éxito la transición a la nube gracias a su metodología de trabajo y al know-how adquirido tras trabajar con cientos de clientes.

Con los productos Zoho, ahora tenemos una vista de 360 grados



Zoho CRM es un software en la nube diseñado para gestionar la relación con los clientes de forma más eficiente. Ayuda a optimizar los procesos de ventas, marketing, soporte al cliente y gestión de inventario en un único sistema. Es una solución asequible, con un conjunto de funcionalidades e integraciones difícil de igualar.

## **¿Quieres descubrir cómo Zoho puede transformar tu empresa? Solicita una demo personalizada**

Te enseñaremos casos reales, automatizaciones avanzadas y un modelo adaptado a las necesidades de tu negocio.

**CONTÁCTANOS >**