

Caso de éxito

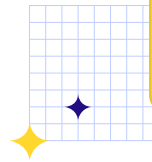
Cómo Alebat duplicó clientes sin aumentar plantilla gracias a Zoho



Hemos multiplicado la productividad de la compañía. Personas que ahora gestionan el doble de trabajo tienen menos carga que antes gracias a la automatización.

Zoho One ha sido un cambio difícilmente cuantificable por lo grande que ha sido.

David Mallo,
CTO en Alebat Education



Alebat, una compañía en pleno crecimiento dedicada a servicios educativos y tecnológicos, afrontaba un reto común en muchas organizaciones modernas: procesos dispersos, baja digitalización, silos de información y una operativa que frenaba su capacidad de escalar sin aumentar estructura. La ausencia de una plataforma unificada complicaba el reporting, ralentizaba la atención al cliente y generaba una carga improductiva difícil de sostener en un entorno competitivo.

Con la adopción de **Zoho One**, la empresa logró centralizar toda su operativa en un único ecosistema interconectado que integra áreas clave como comercial, jurídico, marketing, facturación, académico y soporte. Esta convergencia permitió estandarizar procesos, automatizar tareas críticas y conectar aplicaciones internas y externas —incluyendo tiendas online y su LMS— mediante APIs, Zoho Flow y Blueprints, adaptando la plataforma al detalle de su modelo de negocio.

El impacto ha sido extraordinario: Alebat duplicó el número de clientes sin incrementar plantilla, e incluso equipos con mayor volumen de trabajo operan hoy con menos carga que antes. La productividad se ha disparado, la atención al cliente es más ágil y consistente, y la compañía ha sido capaz de crear un sistema escalable basado en automatizaciones avanzadas y módulos configurados para cada departamento.

Sobre Alebat Education



Fundación:
2015



Sede central:
Madrid



Sector: Educación, formación y servicios tecnológicos



Modelo de negocio: Formación online + servicios asociados



Usan Zoho desde: 2017



Número de licencias:
+50

Descripción

Alebat opera en el sector educativo–tecnológico, un entorno altamente competitivo donde la diferenciación pasa por ofrecer una experiencia fluida, escalable y eficiente tanto a estudiantes como a clientes corporativos. La empresa gestionaba múltiples líneas de negocio —ecommerce, formación y academias— que dependían de procesos fragmentados y herramientas desconectadas.

Situación previa

Antes de implementar Zoho, la compañía se enfrentaba a problemas habituales de organizaciones en crecimiento:

- Departamentos que trabajaban en silos, sin visibilidad compartida.
- Dificultad para generar **reporting fiable y ágil**.
- **Improductividad operativa** debido a tareas manuales.
- **Falta de automatización** en procesos críticos como registros, compras, facturación o seguimiento académico.
- Integraciones complejas entre plataformas (LMS, tiendas online, sistemas internos).

La consecuencia era clara: un modelo difícil de escalar sin aumentar personal, con riesgo de fricciones internas y menor calidad en la experiencia del cliente.



La solución: un ecosistema unificado y completamente automatizado con Zoho

Para superar los silos operativos y crear un modelo verdaderamente escalable, Alebat adoptó **Zoho** como plataforma central para toda su operativa. La estrategia se basó en unificar procesos, integrar sistemas clave y automatizar tareas de alto impacto que anteriormente requerían intervención manual y consumo de recursos.

Fases clave de implementación

1. Diagnóstico y estandarización de procesos

El equipo técnico, liderado por el CTO, analizó los flujos de cada departamento (comercial, académico, legal, facturación, marketing) para identificar puntos críticos de fricción. Esto permitió diseñar un modelo operativo común y definir qué datos debían circular entre sistemas.

2. Integración total de plataformas internas y externas

Gracias a las APIs avanzadas de Zoho y herramientas como Zoho Flow, se integraron:

- Tiendas online, sincronizando registros, compras y segmentaciones.
- LMS académico, enviando datos clave directamente al CRM.
- Sistemas de facturación y suscripciones, conectados a Zoho Billing y al ERP

3. Automatización inteligente y eliminación de tareas manuales

Se implementaron flujos complejos mediante:

- **Blueprints** para protocolizar procesos y estandarizar la operación.
- **Workflows** para automatizar aprobaciones, avisos, estados y tareas.
- **Módulos de equipo** para segmentar la operativa por áreas (legal, facturación, académico, secretaría) sin duplicar información.

Un ejemplo clave es la automatización que, al ganar un trato, genera automáticamente los registros necesarios para cada equipo, evitando pasos manuales y errores.

4. Configuración avanzada y personalización para cada departamento

Todos los módulos fueron adaptados al detalle: campos, vistas, validaciones, automatizaciones y permisos.

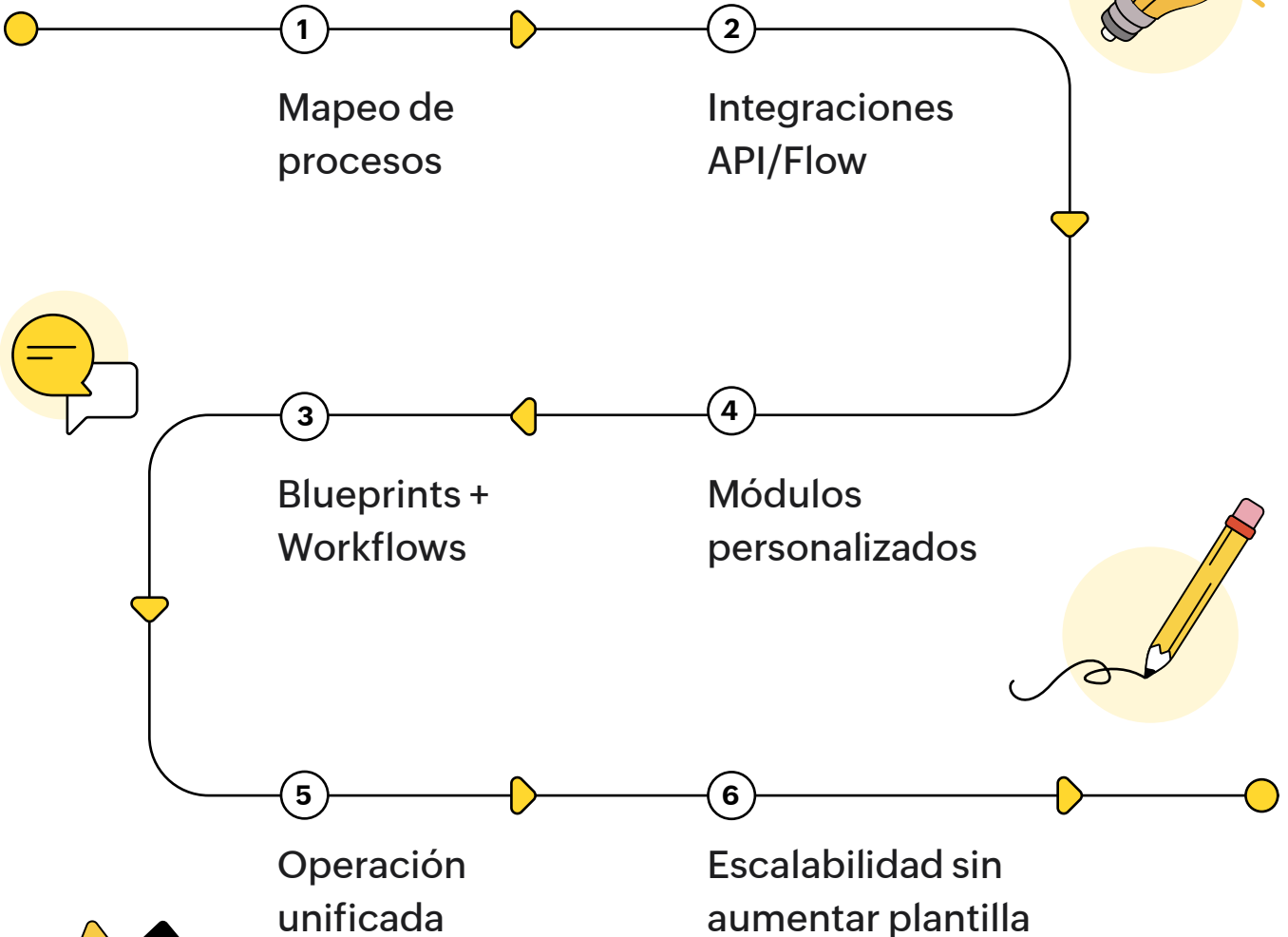
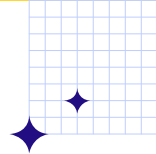
El resultado: **una plataforma que refleja el negocio real** y no al revés.



Zoho es tan abierto y potente que siempre encuentras una forma de integrar y automatizar.

Es raro encontrar algo que no puedas hacer.

David Mallo,
CTO en Alebat Education



Resultados: escalabilidad real sin aumentar la estructura

La transformación operativa de Alebat Education con Zoho generó un impacto inmediato y sostenido en productividad, calidad del servicio y capacidad de crecimiento.

Datos cuantitativos clave



+100% crecimiento en número de clientes sin aumentar la plantilla.



Carga operativa reducida, incluso en equipos que hoy gestionan el doble de trabajo.



Procesos clave automatizados en departamento comercial, legal, facturación, académico y marketing.



Integraciones completas entre tiendas online, LMS, CRM, facturación y sistemas internos.



Reporting centralizado con datos fiables y en tiempo real.



Beneficios cualitativos

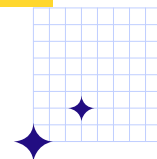
- Eliminación de silos entre departamentos y visibilidad total del ciclo de cliente.
- Atención al cliente más rápida, consistente y eficiente.
- Mayor satisfacción del personal gracias a la disminución de tareas manuales.
- Operativa más ordenada, predecible y controlada mediante Blueprints y procesos estandarizados.
- Plataforma adaptable al negocio sin desarrollos costosos ni dependencias externas.



Hemos duplicado casi el número de clientes sin aumentar plantilla.

Incluso personas con el doble de trabajo hoy tienen menos carga gracias a la automatización.

David Mallo,
CTO en Alebat Education



Claves del éxito en la transformación de Alebat Education

El proyecto de digitalización de Alebat destaca por su enfoque pragmático, su orientación al impacto real y la capacidad del equipo para alinear tecnología y operación. Entre los factores que hicieron posible el resultado:

- **Visión clara desde tecnología:** el CTO impulsó un modelo operativamente coherente, eliminando variabilidad entre equipos y apostando por procesos estandarizados.
- **Automatización como principio, no como complemento:** desde el primer día, cada proceso se evaluó pensando en cómo reducir tareas manuales y aumentar la escalabilidad.
- **Integración total de sistemas:** conexión nativa y a medida entre ecommerce, LMS, CRM y facturación, asegurando que la información fluya sin fricciones.
- **Uso avanzado de Blueprints y módulos personalizados:** permitió que cada área operase con su propio espacio de trabajo sin perder trazabilidad ni duplicar datos.
- **Flexibilidad y adaptabilidad del ecosistema Zoho:** las APIs, Zoho Flow y la modularidad permitieron adaptar la plataforma al negocio, no al revés.
- **Cambio humano y cultural:** el reto no fue técnico, sino mental. La estandarización y la adopción de Zoho One requirieron un cambio de mindset que el equipo abrazó con rapidez.

Próximos pasos de Alebat

Alebat continúa evolucionando su arquitectura sobre Zoho, explorando nuevas líneas de automatización y optimización, entre ellas:

- Expansión de automatizaciones transversales entre departamentos.
- Mayor explotación de datos mediante dashboards avanzados.
- Integración de nuevas funcionalidades del ecosistema Zoho (como módulos de equipo ampliados).
- Escalado del modelo para soportar crecimiento internacional y nuevos productos formativos.

Da el siguiente paso hacia una operación más escalable y eficiente

La historia de Alebat demuestra que es posible multiplicar la productividad, automatizar procesos críticos y escalar sin aumentar estructura cuando la tecnología y la estrategia se alinean.

Si tu organización quiere modernizar su operación, eliminar silos y dar un salto real en eficiencia, el equipo de Zoho puede ayudarte a replicar este modelo.

¿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.

Solicita una demo.

O escríbenos a sales@eu.zohocorp.com



alebato
alebateducation.com



zoho.com/es-xl/