



Microsoft Dynamics CRM Caso de éxito: Meteosim



Visión General

País: España.

Sector: Servicios.

Perfil de cliente

Meteosim es una empresa pionera en consultoría energética, fundada por investigadores del departamento de Astronomía y Meteorología de la Universidad de Barcelona.

Situación

Meteosim se encontraba en un proceso de crecimiento, en el cual se pretendía potenciar la expansión internacional de sus productos.

Solución

El proyecto diseñado y ejecutado por el equipo de Consultores Certificados de CRM i/o .net, División de Addlink Tecnológica focalizada en Microsoft Dynamics CRM y sus tecnologías subyacentes, permitió alcanzar los objetivos previstos.

Beneficios

- Integración de datos
- Automatización de tareas
- Optimización del ciclo de ventas

CRM i/o .net, división de Addlink Tecnológica, ha implantado Microsoft Dynamics CRM en Meteosim.

"Gestionar adecuadamente los procesos de venta y asegurar el seguimiento de las actividades relacionadas era nuestra principal preocupación. La solución la encontramos en Microsoft Dynamics CRM."

Santiago Parés, Director General de Meteosim

Conseguir que la información, como conjunto de datos, aporte significado a un proceso, implica establecer un nexo de unión entre ellos que constituya el eje del ecosistema basado en el cliente.

La implantación de Microsoft Dynamics CRM en Meteosim, ha permitido hacer un seguimiento adecuado de los flujos de información que desencadenan las interacciones con los clientes, generando un conocimiento sobre las relaciones con los mismos que ayuda a personalizarlas con una visibilidad de 360 grados.

La interfaz amigable (experiencia nativa Outlook), el acceso vía Web en tiempo real y la rápida curva de aprendizaje, así como la integración con el resto de aplicaciones de la organización, han permitido contar con un repositorio común fiable y seguro, gracias a la arquitectura de Microsoft Dynamics CRM.



CRM i/o .net
DotNetFactoring



"Nuestra actividad comercial diaria se apoya profundamente en la solución Microsoft Dynamics CRM, siendo la Oportunidad nuestra Entidad de Referencia."

Santi Parés, Director General de Meteosim

Situación

Meteosim es una empresa centrada en la consultoría energética, con un muy alto grado de especialización.

Fundada por un grupo de investigación de la Universidad de Barcelona, encargado de desarrollar programas de simulación del comportamiento de la atmósfera. Este grupo desarrolló modelos matemáticos para resolver las ecuaciones de los principios físicos que gobiernan la atmósfera.

Para potenciar la expansión internacional de sus productos, se requería el uso de una solución que permitiese compartir los datos para convertirlos en información y generar conocimiento. Meteosim cuenta con un archivo histórico con datos meteorológicos de todo el mundo desde 1951, y con su tecnología pueden hacer informes muy complejos, desde predecir la evolución del tiempo en los próximos 20 años hasta prever que pasará en los próximos minutos en un área de menos de un kilómetro cuadrado.

Como ejemplo destacado de su actividad, Meteosim ha trabajado y trabaja tanto para la Organización como para Equipos de la America's Cup

Por otra parte, los procesos de venta son especialmente complejos. Es necesario particularizar los flujos de los mismos a cada uno de los distintos tipos de productos y servicios que pueden ser comercializados.

Además, es imprescindible poder acceder a la información en tiempo real desde cualquier lugar y en cualquier momento

Solución

El equipo de Consultores de CRM i/o .net, División de Addlink tecnológica (Microsoft Gold Certified Partner) como partner experto en soluciones Microsoft Dynamics CRM, realizó un análisis de los requerimientos de Meteosim.

Este análisis se llevó a cabo con la implicación directa de Meteosim, desde Dirección General hasta Dirección de TI.

Fruto del mismo, se diseñó un proyecto específico para alcanzar en fases sucesivas todos los objetivos propuestos, utilizando al máximo todas las funcionalidades ofrecidas por Microsoft Dynamics CRM.

De esta forma, se ha conseguido disponer de una solución basada en un sistema estándar que permitirá evolucionar las funcionalidades disponibles a medida que el producto vaya evolucionando.

Dentro del proyecto se diseñó un enlace con la página Web de Meteosim, que permite la creación automática de Clientes Potenciales en Microsoft Dynamics CRM aprovechando las interacciones de los visitantes de sus páginas web.

Beneficios

Meteosim ha conseguido disponer de un sistema CRM robusto, intuitivo, escalable y accesible desde internet, perfectamente integrado con el resto de sistemas de su organización.

Para más información

Si desea obtener más información sobre los productos y servicios de Microsoft póngase en contacto con nuestro Servicio de Atención al Cliente en el 902-197-198. Para obtener acceso a la información a través de Internet, visite: www.microsoft.es

Si desea obtener más información acerca de los productos y servicios de CRM i/o .net (Addlink Tecnológica), llame al número 902 43 00 38 o visite el sitio Web: www.addlink-crm.es

Si desea obtener más información acerca de los productos y servicios de Meteosim, llame al número 93 403 45 23 o visite el sitio Web: www.meteosim.com

La unificación de las políticas de gestión de las oportunidades de los clientes ha permitido, mediante la potencia de los flujos de trabajo de Microsoft Dynamics CRM, diseñar un sistema interactivo que permite crear actividades de forma automática y asignarlas a cada responsable.

Además, los ciclos de ventas se han optimizado y rentabilizado, gracias a las capacidades de integración de Microsoft Dynamics CRM, expuesto al resto de sistemas como un servicio Web capaz de interactuar de forma desatendida.

Microsoft Dynamics

Microsoft Dynamics ofrece una amplia gama de aplicaciones y servicios empresariales integrados, diseñados para ayudar a las pequeñas, medianas y grandes empresas a estar mejor conectadas con clientes, empleados, socios y proveedores.

Para obtener más información sobre Microsoft Dynamics, visite: www.microsoft.es/dynamics

Software y servicios

Microsoft® Dynamics CRM ®
Microsoft® Windows®
Microsoft Office System
Microsoft Visual Studio®
Microsoft Windows Server System™
• Windows Server™
• Exchange Server
• Internet Security & Acceleration Server
• SQL Server™

Hardware

Servidor DELL Procesador Doble Xeon
4 Gb RAM, Cabina Discos SCSI

Partner

Addlink Tecnológica

© 2007 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.

Este caso práctico sólo tiene fines informativos. MICROSOFT NO OTORGA GARANTÍAS EXPRESAS NI IMPLÍCITAS EN ESTE RESUMEN. Microsoft es marca registrada o marcas comerciales de Microsoft Corporation en Estados Unidos y/o en otros países.

Los nombres de las empresas y productos reales aquí mencionados pueden ser marcas comerciales de sus respectivos propietarios

Microsoft®