



Microsoft Dynamics CRM Caso de éxito: CRM en Florida Universitaria

Florida

Los centros formativos Florida Universitaria disponen de una visión de 360 grados de sus alumnos gracias a Microsoft Dynamics® CRM

Visión General

País: España

Sector: Formación superior

Perfil del cliente: Florida Universitaria es un centro de formación superior, técnica y de negocios, programas de postgrado, estudios universitarios, ciclos formativos, formación continua y ocupacional e idiomas., adscrito a la Universitat de Valencia - Estudi General y a la Universidad Politécnica de Valencia (UPV). Es un centro innovador y dinamizador que potencia el desarrollo de actitudes emprendedoras entre sus estudiantes con la finalidad de facilitar la inserción profesional de sus alumnos.

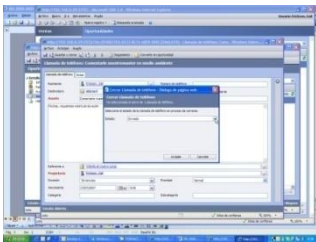
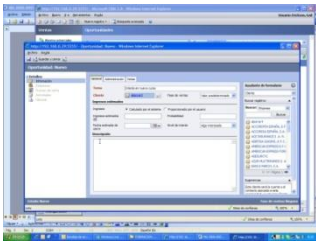
Necesidad: Florida necesitaba una aplicación potente para gestionar a sus alumnos desde que se interesan por primera vez por el centro, pidiendo información, hasta la terminación de sus estudios con programas de cursos complementarios o la extensión universitaria, pasando por matrículas, calificaciones y toda la relación mantenida con el alumno.

Solución: Implantar de Microsoft Dynamics CRM en Florida y realizar una fuerte personalización de la herramienta,

“Gracias a Microsoft Dynamics CRM contamos con una gestión de relaciones totalmente personalizada y adaptada a nuestras necesidades, centrada en el alumno y con los requerimientos específicos del mundo de la formación.” José Ignacio Ortolá

Los centros formativos Florida Universitaria emplean Microsoft Dynamics CRM personalizado para centros de formación, disponiendo de roles, entidades, vocabulario, fichas y pantallas adaptadas al mundo educativo. Con esta aplicación Florida mantiene registrados a sus alumnos desde la primera vez que se ponen en contacto para pedir información, hasta su matrícula, sus cursos, sus calificaciones, la formación previa y sus intereses. Toda esta información permite al departamento de Marketing, crear y ejecutar campañas personalizadas de marketing a través del propio CRM.

Ahora Florida gestiona las relaciones con sus alumnos a lo largo de todo su ciclo de relación, gestionando la información que se envía: matrículas, cursos y clases a los que se atiende, las calificaciones que obtenidas, las titulaciones, etc. Toda esta información permite además personalizar y optimizar las acciones de marketing para continuar la formación del alumno.



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 Florida Universitaria, llame al número 961 220 380 o visite el sitio Web: <http://www.florida-uni.es>

Si desea obtener más información acerca de los productos y servicios de Encamina, S.L., llame al número 902 196 893 o visite el sitio Web: www.encamina.com

Situación

Los centros educativos necesitan aplicaciones personalizadas ya que trabajan con alumnos (en lugar de clientes), los cuales asisten a cursos en distintas clases, obtienen unas calificaciones, y obtienen unos títulos.

A su vez, Florida Universitaria debe gestionar matrículas y documentación y, como cualquier empresa, ha de llevar a cabo acciones de marketing para conseguir alumnos y fidelizarlos, de la forma más efectiva posible.

Solución

Microsoft Dynamics CRM fue la solución adaptada a las necesidades del sector educativo seleccionada por Florida Universitaria para su gestión de relaciones con alumnos.

El lenguaje, las aplicaciones, las pantallas, las utilidades y los flujos de trabajo están completamente adaptados a las necesidades de los centros educativos, partiendo de la versión estándar de Microsoft Dynamics CRM basada y dirigida al mundo de la empresa en general.

Beneficios

Florida Universitaria cuenta ahora con una potente aplicación con la que gestiona todo el ciclo de vida de sus alumnos, manteniendo la información centralizada. Cada departamento utiliza la aplicación para sus necesidades específicas: matriculación, marketing, atención al alumno, calificaciones, asistencia, títulos, formación complementaria, etc.

Ahora Florida optimiza toda esa información gracias a una aplicación común, fiable y de uso sencillo.

El departamento de marketing además cuenta con las ventajas del CRM para gestionar sus acciones dirigidas a empresas y organizaciones y ofrecer sus servicios de formación continua, facilitando la consecución de nuevos clientes y ampliando la cartera de cursos impartidos en los centros.

Microsoft Dynamics CRM es una herramienta de fácil uso, flexible y capaz de gestionar no sólo a los alumnos sino también el marketing relacional, es decir optimizar el marketing dirigiendo la información de los cursos a los alumnos potencialmente interesados o con la formación previa necesaria y a las empresas y organizaciones que requieren formación para sus miembros.

Software y servicios

Microsoft Dynamics® CRM
Microsoft Windows®
Microsoft Windows Server®
• Windows Server
• Exchange Server
• SQL Server

Hardware

Partners

Encamina, S.L.