

Construye relaciones duraderas con tus clientes



Tabla de contenidos

- ¿Por qué un CRM es necesario para construir relaciones duraderas con los clientes?
- Zoho CRM: tu aliado perfecto para construir relaciones duraderas con los clientes
- Conclusión

¿Por qué un CRM es necesario para construir relaciones duraderas con los clientes?

Las relaciones duraderas con los clientes no se basan solo en cerrar ventas, sino en generar confianza a lo largo del tiempo.

Un CRM (Customer Relationship Management) te permite centralizar toda la información sobre tus clientes y sus interacciones con tu empresa.

Gracias a esta visión unificada, puedes personalizar cada contacto, anticiparte a las necesidades del cliente y actuar de forma coherente desde cualquier punto de contacto.

Además, mejora la colaboración entre equipos, lo que se traduce en una experiencia del cliente más fluida y consistente.

Implementar un CRM es clave para fidelizar y aumentar el valor de cada cliente a largo plazo.

Zoho CRM: tu aliado perfecto para construir relaciones duraderas con los clientes

Zoho CRM está diseñado para hacer que:

Tu equipo de ventas sea más productivo

Los gerentes tomen mejores decisiones

Los directivos estén siempre informados

¿Cómo lo logra? Gracias a un conjunto de funcionalidades integradas que se adaptan a tu negocio.

Gestión de leads

Captura leads desde distintos canales y centralízalos en un solo lugar. Automatiza el puntaje de cada lead para identificar cuáles tienen más potencial de conversión.

Haz seguimiento con información detallada del contacto y personaliza tu comunicación.

Canvas View:

Hot Leads

Edit

☐

AUG 15



Emma Kortemanl / Lost Lead

emma@sketlesdevelopers.com / + 31481350370 / + 31619176069

Support & Information manager / Sketles Developers / Small/Medium Enterprise

Jacob Luluwao

Jan 7 | 03:29 AM

☐

AUG 22



Ercole Dellucci / Not Contacted

ercole@starlabbs.com / +390322 6879836 / + 390332 4615406

Manager - Customer outreach / Star Labs / IT Services

Amelia Burrows

Oct 4 | 06:59 AM

☐

AUG 9



Thomas Gibson / Contact in Future

thomas@initechh.com / +1910-465-8938 / +1910-465-5872

CEO / Initech / ERP

Amelia Burrows

Oct 4 | 07:09 AM

☐

AUG 9



Kyla Miller / New

kyla@livelife.com / +1303-321-2945 / +1709-787-8761

Support & Information manager / Sketles Developers / Small/Medium Enterprise

Joane Lee

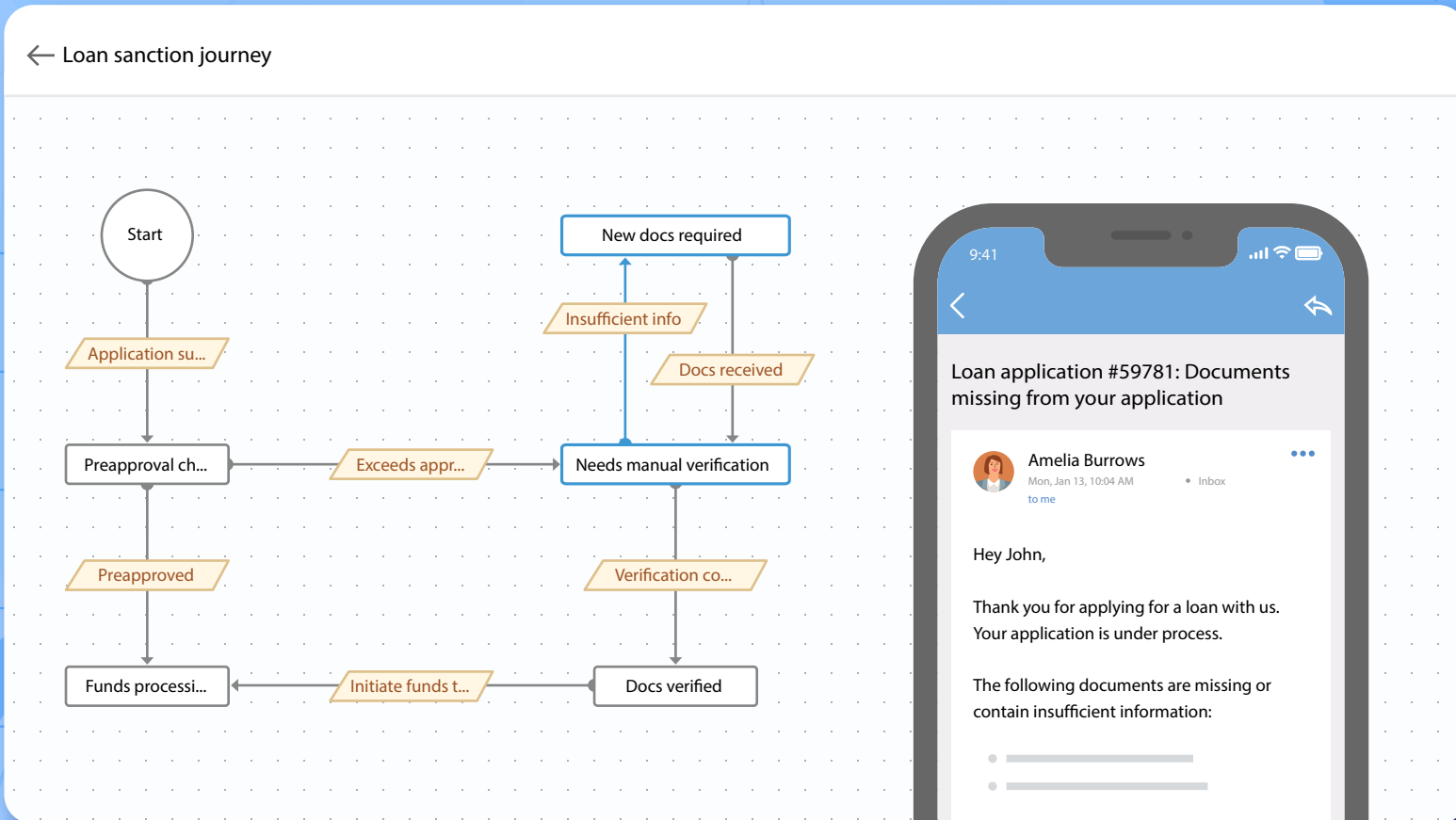
Oct 4 | 10:29 AM

☐



Orquestación del recorrido del cliente

Crea experiencias únicas y personalizadas para cada cliente.
Define recorridos adaptados a cada perfil y mejora su percepción de tu marca.
Conecta cada interacción en una secuencia lógica, fluida y efectiva.



Comunicación multicanal

Interactúa en tiempo real con tus clientes por correo, llamadas, redes sociales o portales personalizados.

Zoho CRM unifica todos estos canales para que no pierdas ninguna oportunidad de contacto.

Esto mejora la experiencia del cliente y aumenta la tasa de respuesta.

Telephony



Melinda Anderson
Calling...

ANSWER



Melinda Anderson
Ventura Capitalists

Open Deal ^

180 Widgets - \$18,000,00

Deal Owner	Amella Burrows
Stage	Proposal/Quote
Probability (%)	75
Expected Revenue	\$13,500,00
Closing Date	July 29

Email

Email Status

sent
in the last 2 days

and status is

- ☐ opened
- ☐ not opened
- ☐ bounced
- ☒ opened and not replied

Live Chat



Chloe Reese

Apex Corp, \$ 38,000,00

Pages Visited 5 Pages 10:23
now in Pricing page

Days Visited 4 | Last Visited Yesterday



Visitor 80578
United Kingdom

Pages Visited 2 Pages 10:14
now in Contact page

Days Visited 4 | Last Visited Today



Jack Brown
United States

Social



Lini Evans
@Levans
San Francisco, CA

☐ Add as Lead ☒ Add as Contact

Layout	Standard
Account Name	Betacry Inc
First Name	Lini
Last Name	Evans
Email	lini.es@bet.com
Owner	Michelle Brown

Inteligencia predictiva con IA

Zia, la asistente de ventas con inteligencia artificial de Zoho CRM, analiza los datos para ayudarte a tomar mejores decisiones. Te avisa de oportunidades, predice conversiones y automatiza tareas repetitivas.

Con Zia, tu equipo trabaja con mayor precisión y eficacia.

 How can I help?

Get me the number of leads created this month by source

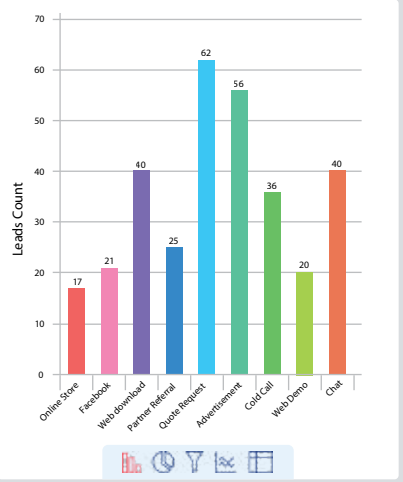


LEAD SOURCE	LEADS COUNT
Online Store	17
Facebook	21
Web Download	40
Partner Referral	25
Quote Request	62
Advertisement	56
Cold Call	36

Type Here... (ex: Leads created this week)

 How can I help?

Get me the number of leads created this month by source, as a chart



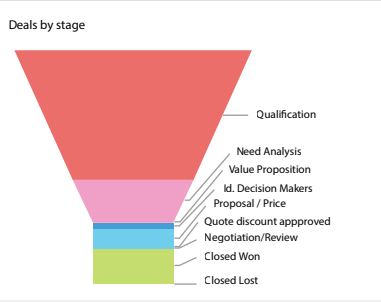
Type Here... (ex: Leads created this week)

 How can I help?

What is the revenue this month?

REVENUE THIS MONTH
\$400,000

Show me the Deals by each stage



Type Here... (ex: Leads created this week)

Personalización total

Zoho CRM es completamente adaptable.

Puedes modificar módulos, campos y flujos de trabajo según tus necesidades específicas.

Esto asegura que el sistema crezca contigo, sin limitaciones.

The screenshot displays the Zoho CRM customization interface for the 'Deals' module. On the left, a sidebar shows a list of modules: SalesInbox, Leads, Deals (highlighted with a hand icon), Contacts, and Accounts. The main area is titled 'Deals' and features a 'New Fields' panel on the left and a 'CREATE' section on the right. The 'New Fields' panel lists various field types: Single Line, Multi-Line, Email, Phone, Pick List, Multi-Select, Date, Date/Time, 123 Number, Auto-Number, Currency, Decimal, Percent, Long Integer, Checkbox, URL, Lookup, Formula, Subform, and a 'NEW SECTION' button. The 'CREATE' section shows a 'Product Information' form with fields: Product Owner (Lookup), Product Code (Single Line, highlighted with a hand icon), Product Active (checkbox), Product Category (Option 1 dropdown), Sales End Date (Date), Support End Date (Date), and Modified By (Single Line). At the bottom, it indicates 'Unused Fields > 23' and 'Custom Fields Left: 301'. Navigation buttons 'Cancel', 'Save and Close', and 'Save' are at the top right.

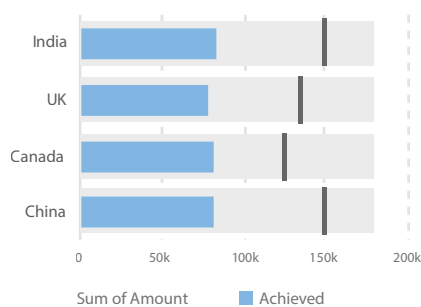
Informes y paneles avanzados

Toma decisiones basadas en datos reales.

Zoho CRM ofrece herramientas analíticas que muestran tu rendimiento pasado, presente y futuro.

Visualiza la evolución de tus ventas, identifica cuellos de botella y ajusta tu estrategia en tiempo real.

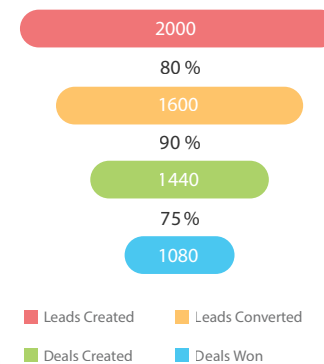
Global Yearly Sales



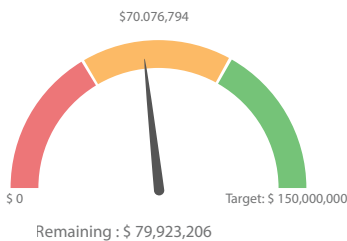
Industry-wise comparator

	Finance	Retail	Insurance
Deals won	62 47.6%	206 42.1%	230 198.7%
Deals open	296 0.3%	823 10.9%	617 37.1%
Deals lost	42 28.8%	114 38%	104 30.2%

Lead conversion analytics



Asia target



Europe Sales Q4

1. Poland	\$6,271.674
2. France	\$4,225.827
3. Spain	\$3,551.238
4. Germany	\$2,960.810
5. Netherlands	\$2,574.661
6. Italy	\$2,276.754

Revenue this month

\$107,509.00 284.6%

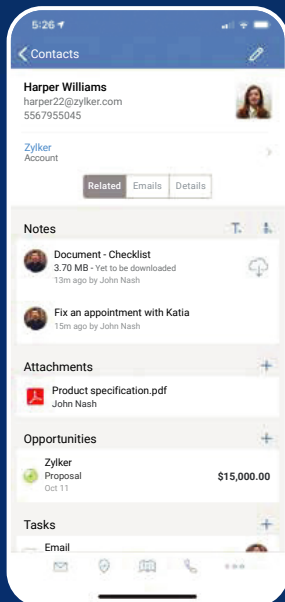
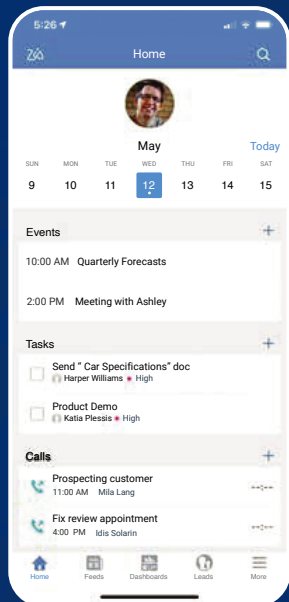
Last year: \$27.952.00

CRM 100% móvil

Accede a tu información dondequiera que estés.

La app móvil de Zoho CRM te permite trabajar desde el teléfono como si estuvieras en la oficina.

Captura leads, actualiza registros, y da seguimiento desde cualquier lugar.



Integraciones poderosas

Con más de 500 integraciones nativas, puedes conectar Zoho CRM con tus herramientas favoritas:

LinkedIn

Google Workspace

Microsoft 365

zapier

Trello

PayPal

INTUIT mailchimp

slack

SurveyMonkey

zoom

twilio

shopify

Esto te permite trabajar sin interrupciones y mantener todos tus sistemas conectados.

Conclusión

Zoho CRM no solo organiza tus procesos de ventas: transforma la forma en que te relacionas con tus clientes.

Con herramientas intuitivas, inteligencia artificial, y comunicación unificada, tienes todo lo necesario para construir relaciones sólidas y duraderas.

Contáctanos

UK - Milton Keynes

Zoho Corporation Limited
Suite 1.09, Challenge House,
Sherwood Drive, Bletchley,
Milton Keynes
MKS 6DP
+44 (0)203 564 7890

Netherlands - Utrecht

Zoho Corporation B.V.
Beneluxlaan 4B
3527 HT UTRECHT
+31 707007083

France - Lille

Zoho France - Flex-O Lille Europe
55 Rue de Luxembourg,
59800 Lille
+33 805542462

España - Valencia

Valencia
Zoho Software Trading SL.
Pg. de Russafa, 20, 46002 València
zoho.espana@eu.zohocorp.com

Deutschland - Essen

Zoho Corporation GmbH II.
Hagen
745127 Essen
+49 8000229966

