

CASO DE ESTUDIO

El Grupo eventoplus consolida su liderazgo gracias a SugarCRM

The logo for Grupo Eventoplus, consisting of the words "GRUPO", "evento", and "PLUS" stacked vertically in white, uppercase letters inside an orange rounded square.

A principios del siglo XXI, tres profesionales del sector de eventos detectan un nicho de mercado: no existe ninguna plataforma específica para encontrar a la gran multitud de proveedores de servicios relacionados con la organización de eventos.

Para llenar ese vacío, crean eventoplus, un portal que ofrece espacios publicitarios a empresas y proveedores del sector eventos que buscan exponer su marca a través de diversos canales - web, revistas, guías de espacios, ferias -. Al tiempo, los organizadores de eventos pueden contar con un directorio único donde encontrar hoteles, locales exclusivos, agencias de eventos, empresas de catering y seguridad y todos los demás proveedores de la industria.

El acierto de los socios fundadores de eventoplus no tarda en manifestarse: su catálogo crece deprisa y su portal se establece como referente del sector.

Industria ///


Eventos

Lugar ///

Madrid (España)

Página web ///

www.eventoplus.com



Periódicamente, publica estudios sobre las últimas tendencias en eventos y organiza un certamen anual para premiar las mejores citas. La audiencia de eventoplus incluye a sectores tan potentes, como, p. ej., hoteles, catering, audiovisual y seguridad. Eventoplus les ofrece la máxima visibilidad en una plataforma única a la que pueden acudir los potenciales organizadores de eventos.

Hoy eventoplus cuenta con oficinas en Madrid, Barcelona y Sevilla y es el líder del sector de eventos en España.

El reto : una base de datos desestructurada

Es evidente que las bases de datos de eventoplus son ingentes y variadísimas. Durante unos años, la empresa maneja todos los datos de los proveedores mediante herramientas aisladas y básicas, como, p. ej., hojas de cálculo Excel, ficheros Word y Access. Aunque en teoría la empresa dispone de todos los datos que necesita, la información está fragmentada, no es accesible a toda la plantilla y requiere constantes actualizaciones manuales. La total ausencia de datos cruzados resulta en una falta de agilidad, frena el “workflow” y en última instancia, es un obstáculo para que la empresa pueda seguir creciendo. El sistema es, a todas luces, ineficaz y no permite extraer y aprovechar todo el potencial de la información disponible. Está claro que eventoplus necesita un CRM y que los requerimientos de un sector en constante movimiento y el sinfín de variables a tener en cuenta exigen algo más que una simple solución estándar.

SugarCRM pone orden

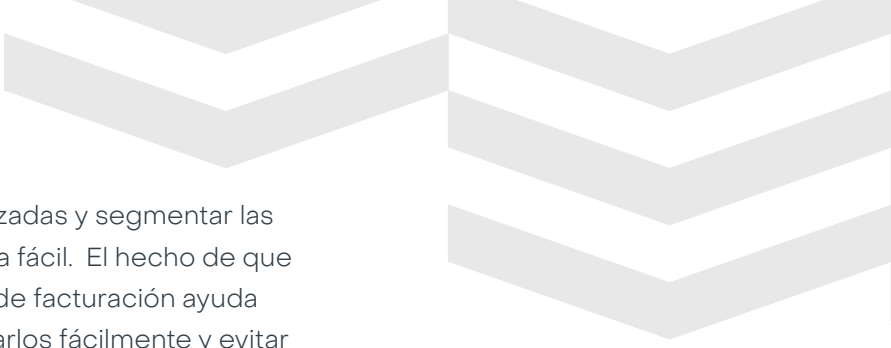
Eventoplus necesitaba una solución altamente personalizable, flexible y escalable. Con estas premisas en mente, su consultoría informática recomienda a SugarCRM como herramienta integral, que además destaca por su adaptabilidad. La propuesta convence y se implanta en 2008.

SugarCRM hace posible que toda la información esté centralizada y accesible desde los diferentes departamentos. La herramienta pone fin a la sincronización manual repetida de datos: toda la información introducida es visible –en tiempo real y sin errores– para todos los departamentos involucrados. La solución facilita la programación de tomas de contacto con clientes por parte del departamento comercial, donde cada persona gestiona una cartera con más de 200 clientes.

“El conocimiento de nuestros clientes es nuestro mayor valor añadido. Con SugarCRM es fácil mantener los datos actualizados y compartirlos con todas las partes interesadas.”

- NOEMI O. J.

directora financiera y responsable del CRM de grupo eventoplus



Gracias a SugarCRM, diseñar campañas individualizadas y segmentar las comunicaciones por sector o por regiones es ahora fácil. El hecho de que SugarCRM esté plenamente integrado con el ERP de facturación ayuda también a gestionar los pedidos aprobados, facturarlos fácilmente y evitar que se produzcan duplicaciones y/o errores de procesos.

“El conocimiento de nuestros clientes es nuestro mayor valor añadido. Con SugarCRM es fácil mantener los datos actualizados y compartirlos con todas las partes interesadas.” Noemi Ordoñez Jimenez, directora financiera y responsable del CRM de grupo eventoplus

Evolución constante, solución escalable

Hoy, el grupo eventoplus trabaja con más de 20.000 empresas de referencia y su departamento comercial gestiona más de 40.000 contactos en varias regiones. La flexibilidad de SugarCRM responde a las exigencias de un sector muy dinámico y permite que la información esté accesible por todos los departamentos involucrados.

Desde su implementación, una multitud de desarrollos y nuevas funcionalidades diseñadas a medida han ido dando respuesta a las necesidades de la empresa, como, por ejemplo, el diseño de campañas individualizadas, la segmentación de las comunicaciones por sector y/o regiones o la elaboración de presupuestos que incluyen formatos diferentes entre sí (p.ej., banners, un stand en una feria o una convocatoria).

A su vez, la dirección de la empresa dispone de una base sólida para tomar decisiones estratégicas. SugarCloud, además de realizar las actualizaciones periódicas fácilmente y de forma automática, asegura una coordinación perfecta entre los equipos en todo momento: **casi el 100% de los empleados de eventoplus se apoya en SugarCRM a diario.** ¿Acaso existe un voto de confianza mejor?

Información sobre SugarCRM

Con SugarCRM, los equipos de marketing, ventas y servicio finalmente logran obtener una imagen clara de cada cliente – así ayudando a las empresas a alcanzar nuevos niveles de rendimiento y predictibilidad. Sugar es la plataforma de CRM que hace fácil lo difícil.

Miles de empresas en más de 120 países confían en Sugar para alcanzar CX de alta definición, dejando que sea la plataforma la que haga el trabajo. Con sede en Silicon Valley, Sugar cuenta con el respaldo de Accel-KKR.

Para más información, visite www.sugarcrm.com/es o siga a [@SugarCRM](https://twitter.com/SugarCRM).