



Derechos de autor de imagen© -Sitio web - Foto: legger.co

Experiencias:

# Legger

Compañía de diseño y desarrollo web, apoyada en tecnología de vanguardia, enfocada en transformación digital.



## Ciente:

Legger

## Industria:

Tecnología

## País:

Colombia

## Tipo de proyecto:

Sales Cloud

## Componentes:

Salesforce

## Impactos medibles:

- **Centralización de la información:**  
información de los clientes y oportunidades de venta centralizada en una sola plataforma, lo que facilita el acceso y la gestión de datos para todo el equipo.
- **Mejora de la productividad:**  
procesos automatizados y flujos de trabajo configurados, para realizar tareas de manera más eficiente y dedicar más tiempo en actividades de ventas estratégicas, permitiendo medir su eficacia.
- **Visibilidad en tiempo real:**  
Salesforce proporciona una visión en tiempo real del estado de las ventas y clientes, lo que permite tomar decisiones informadas y rápidas basadas en datos actualizados.

02



➤ **Mejor seguimiento de oportunidades:**  
gracias a las alertas y recordatorios automáticos, Legger puede realizar un seguimiento proactivo de las oportunidades de venta y garantizar que ninguna se pierda en el proceso.

➤ **Análisis avanzado:**  
informes y paneles personalizados para analizar el rendimiento de las ventas, identificar tendencias y oportunidades de mejora, y ajustar la estrategia comercial.

➤ **Mayor colaboración:**  
Salesforce mejora la colaboración entre los equipos de ventas, marketing (incluyendo envío de lista de correos) y servicio al cliente, proporcionando una plataforma compartida para el intercambio de información y el desarrollo de proyectos conjuntos.

➤ **Incremento del cierre de negocios:**  
con una gestión más efectiva de las oportunidades de venta y una comunicación más rápida y precisa con los clientes, Legger puede cerrar más negocios de manera más rápida y efectiva.



➤ **Implementar Salesforce** junto a su nube Sales Cloud, para optimizar sus operaciones y procesos comerciales.

04



# Oportunidad: <sup>+</sup>

*Legger, compañía de diseño y desarrollo web, apoyada en tecnología de vanguardia, enfocada en transformación digital, se enfrentaba a desafíos significativos en la gestión de sus procesos de ventas y las relaciones con sus clientes. Su equipo comercial se encontraba incómodo por la cantidad de tareas manuales y la falta de visibilidad sobre el estado de las oportunidades y los clientes, lo cual hacía difícil la toma de decisiones estratégicas.*



05



# Solución: +

Con el objetivo de **optimizar sus operaciones y procesos comerciales**, *Legger, compañía de diseño y desarrollo web, apoyada en tecnología de vanguardia, enfocada en transformación digital*, decidió implementar Salesforce junto a su nube Sales Cloud, una decisión acompañada por una serie de configuraciones y automatizaciones diseñadas para mejorar la eficiencia y la efectividad de sus actividades de ventas.



06



## Lo que se hizo:



### Organización de la información:

- Se configuró Salesforce para centralizar y organizar la información de clientes y oportunidades de venta en una única plataforma accesible para todo el equipo de ventas.
- Se modificaron los objetos estándar de Salesforce, como candidato, cuenta, oportunidad y cotización, para reflejar los procesos comerciales específicos de *Legger, compañía de diseño y desarrollo web, apoyada en tecnología de vanguardia, enfocada en transformación digital.*

### Automatización de procesos:

- Se implementaron flujos de trabajo y reglas de validación para automatizar tareas repetitivas, como el envío de correos electrónicos de seguimiento y la actualización de registros.
- Se establecieron alertas y recordatorios automáticos para garantizar un seguimiento oportuno de los candidatos, cuentas y oportunidades para comunicación proactiva con los clientes.

### Generación de informes y análisis:

- Se crearon informes y paneles personalizados para proporcionar una visión detallada del rendimiento de ventas y del ingreso de los clientes. Estos informes permiten a los líderes comerciales identificar tendencias, oportunidades de mejora y áreas de enfoque prioritario.

Gracias a la implementación de Salesforce junto a Sales Cloud y las configuraciones realizadas, *Legger, compañía de diseño y desarrollo web, apoyada en tecnología de vanguardia, enfocada en transformación digital,* ha experimentado una mejora significativa en sus operaciones comerciales. El equipo de ventas ahora puede trabajar de manera más eficiente y enfocarse en actividades de gran valor, mientras que los líderes comerciales tienen acceso a información precisa y en tiempo real para respaldar la toma de decisiones estratégicas.

Salesforce ha permitido a *Legger, compañía de diseño y desarrollo web, apoyada en tecnología de vanguardia, enfocada en transformación digital,* ofrecer una experiencia excepcional a sus clientes y acelerar su crecimiento en el mercado.





ceiba  
ceiba.com.co