

“En un mercado dinámico y competitivo teníamos que poder controlar nuestras estrategias y hacer mas eficientes nuestros procesos. SIGIC nos ha permitido lograrlo y personalizar en nuestra organización nuestro espíritu de trabajo”.

Hernán Navarro Preller
Gerente General Inmobiliaria Llanquihue

Caso de éxito en el sector inmobiliario

Situación Anterior

Contaban con tecnología de apoyo sólo en la sala de ventas, que permitía cumplir con algunas funciones básicas y los demás procesos; operaciones y post venta se controlaban y ejecutaban manualmente.

Inmobiliaria Llanquihue ha aprovechado el auge inmobiliario de los últimos años, y visualizando un aumento en la competencia decidió incorporar una solución tecnológica que les permitiera alcanzar una ventaja competitiva, mejorando la gestión, fortaleciendo la venta y controlando los tiempos de cada etapa del negocio, aumentando la rentabilidad.

Por qué Microsoft CRM SIGIC

- Porque cubre todos los procesos de Sala de Ventas, Venta y Operaciones, Post-Venta y Gestión que Llanquihue necesitaba en una única herramienta.
- Por las ventajas naturales que tiene en la gestión comercial y la definición y control de estrategias de venta.
- Porque SIGIC se adapta especialmente a las particularidades del negocio inmobiliario.
- Por funcionalidad y costo/beneficio



La solución

Incorporamos la solución SIGIC a nuestra gestión inmobiliaria, integrando la sala de ventas, ventas/operaciones, post venta y toda la información necesaria para el control y gestión del negocio. Toda la solución opera hoy a través de Internet permitiendo acceder a información en línea y actualizada de nuestros clientes, ventas, proyectos y ejecutivos. Adicionalmente, hemos uniformado todas nuestras estrategias de negocio aprovechando los flujos de trabajo y procesos para cada etapa que SIGIC tiene definidos, incentivando la gestión pro-activa en los ejecutivos de todas nuestras áreas.

Valor de la solución y beneficios

Contempla en un mismo sistema todos los procesos de negocios permitiendo una gestión inmobiliaria mas eficiente, al facilitar una visión completa de nuestras operaciones y fortalecer la toma de decisiones.

Beneficios alcanzados

- Optimizar la gestión del cliente y el éxito de las ventas
- Incrementar la productividad de los ejecutivos de todas las áreas incentivando la gestión pro-activa
- Disminuir la cancelación de reservas y promesas
- Controlar paso a paso cada negocio, desde la reserva hasta la escrituración y la recuperación del financiamiento
- Acelerar la obtención y recuperación del financiamiento por ventas
- Manejar digitalmente la documentación de cada venta

Planes Futuros

- Integrar Microsoft Solomon SIGIC a nuestra constructora.
- Optimizar y mejorar nuestros procesos.
- Aprovechar la funcionalidad de marketing de la herramienta.
- Liderar el mercado siendo los pioneros en incorporar el uso de soluciones de clase mundial para el apoyo completo del proceso constructivo e inmobiliario.

La Empresa

Grupo Llanquihue es un conjunto de empresas que desde 1985 se dedican a la gestión inmobiliaria.

- Proyectos en Santiago y Talca
- Edificios de Departamentos
- Oficinas centrales en Santiago

La Solución

En vivo:

Microsoft Dynamics CRM bajo el modelo SIGIC Inmobiliario, Sala de ventas, ventas/operaciones, post venta, Marketing y Business Intelligence.

En Implementación:

Microsoft Dynamics Solomon bajo el modelo SIGIC en ASP, administración central, Abastecimiento y control de bodega.



**Pedro de Valdivia 555 Piso 9
Providencia - Santiago
Fono: (56-2) 372-4300
Fax: (56-2) 343-1943
www.mekanoasicom.cl**



Cámara
Chilena
de la
Construcción



This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.