

Caso de éxito



BROKER ESTATE

Consultoría Real Estate

Broker Estate es una consultora real estate que desarrolla oportunidades inmobiliarias en torno a terrenos, naves, locales, edificios y demás activos para proyectos de inversión, implantación y expansión.

Con ayuda del *partner* de Zoho **Acelérate con un ERP**, la empresa ha integrado **Zoho One** como herramienta para la gestión de su negocio, mejorando la sistematización de su ciclo de captación y procesamiento de oportunidades y escalar, con ello, su crecimiento para sus próximos años.

El reto

Broker Estate es una empresa que compite con grandes *players* de la industria inmobiliaria y partía de un proceso de carga administrativa y documental elevada, por lo que para ser eficientes y competir con los mejores niveles de excelencia operativa (pese a tener menor tamaño que las grandes multinacionales del sector), la dirección de la empresa apostó por tecnificar sus procesos cambiando de CRM y apostando por el ecosistema Zoho.



El objetivo general del desarrollo ha sido sistematizar el proceso de captación de oportunidades inmobiliarias, tanto del lado de la oferta (propietarios de activos) como de la demanda (operadores o inversores), que a lo largo del flujo de conversación intercambian documentos e información relevante para formalizar un acuerdo de arrendamiento, desarrollo o venta, del que son partícipes diferentes personas dentro y fuera de la organización, y sobre las que se necesita una observación y seguimiento.

Soluciones

Broker Estate encontró en Zoho un ecosistema de aplicaciones conectado que permite atender a múltiples necesidades de su negocio, y dentro del ecosistema One integró las siguientes aplicaciones:

Zoho CRM, en el que queda sistematizado el proceso de captación de oportunidades inmobiliarias y seguimiento de parte del equipo de gestores de cuenta, desde el momento en el que el interesado hace la primera toma de contacto con la empresa en el formularios de la página web, hasta el cierre de un acuerdo, ofreciendo a Broker Estate una ficha con todos los detalles de cada contacto, y la capacidad de programar recordatorios, aplicar reglas de filtrado o recibir informes periódicos de su cartera de clientes.

Zoho Sign permite que se formalice, sin necesidad de intercambiar documentación en papel, los acuerdos de arrendamiento de servicios de alquiler o venta de la compañía, y agiliza el proceso de seguimiento a los compromisos adquiridos por cualquiera de las partes. Además, Broker Estate tiene en **Zoho WorkDrive** el recurso ideal para almacenar y acceder a archivos de la empresa desde cualquier dispositivo y cualquier lugar.

Zoho Projects es el módulo que permitirá que Broker Estate estructure y de seguimiento a proyectos de desarrollo inmobiliario, y es la herramienta con la que actualmente coordina todos los proyectos de desarrollo de tecnología dentro de la empresa. De ese modo, los hilos de conversación sobre un *milestone* o sobre tareas quedan contextualizados en una plataforma colaborativa, sobre la que se programan calendarios, alertas, tickets de consultas y hojas de horas de servicio, ordenando la actividad un una plataforma única.

Broker Estate ha contado con el *partner* autorizado Acelérate con un ERP, cuyo equipo ha participado de la personalización de las herramientas Zoho y de la construcción de los demás activos digitales de la empresa, como la página web y el área privada de clientes.

Acelérate con un ERP es además colaborador oficial del programa AceleraPyme del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación digital del Gobierno de España, iniciativa para apoyar a la digitalización de empresas del país con herramientas que ayuden a mejorar su competitividad.

Colaborador oficial
del programa:

Acelera
pyme

Recursos para pymes
y autónomos
frente al COVID-19



Implementación y resultados

Broker Estate ha cambiado de CRM migrando desde PipeDrive a Zoho en el año 2021, importando toda su base de datos de clientes y posibles clientes a un entorno de trabajo sencillo en el que cada campo y variable está ahora personalizada para caracterizar, de modo preciso, la tipología de clientes y contactos de la compañía. Para hacer más homogéneo y con el fin de estandarizar los protocolos de inserción y verificación de datos, se han desarrollado varios flujos de trabajo en el desarrollo y progreso de las etapas de una oportunidad inmobiliaria dentro del CRM, generando un proceso asistido en favor de la calidad de la información que alimenta los dashboards e informes de la empresa, unificando un criterio de entrada de datos único para cualquier usuario de la organización.

Asimismo, se han programado reglas y alertas cuando un trato esté próximo a su vencimiento, que son recibidos en tiempo real en el buzón de e-mail de cada responsable de atender a las oportunidades de negocio, gracias a la integración IMAP del correo electrónico de la empresa dentro de la plataforma Zoho CRM.



Gracias a Zoho podemos ofrecer una excelencia operativa a nuestros clientes y tener más ordenada la información relacionada con contactos y oportunidades de negocio.

Alejandro Sánchez. Director Broker Estate.



Beneficios de nuestra transformación digital

Gracias a la tecnología Zoho, Broker Estate ha conseguido:

- Deslocalizar la gestión administrativa del negocio, que no depende de ninguna oficina física y nos permite atender a necesidades de información interna de la empresa consultando el CRM desde cualquier lugar.
- Multiplicar las capacidades del equipo, reduciendo su carga de trabajo de búsqueda de documentación y correos electrónicos, lo que deja más tiempo para lo que realmente importa: escuchar a nuestros clientes.
- Ampliar la visibilidad del progreso de las oportunidades comerciales de la empresa, para detectar el momento más adecuado para intervenir o contactar con cada cuenta-cliente, y aumentar la consciencia sobre las fases o etapas de nuestros proyectos gracias a las tablas e informes de Zoho.
- Mejorar el servicio de *matching* de ofertas y demandas de activos inmobiliarios gracias a las capacidades de segmentación y filtrado de nuestra nueva herramienta.

Descubre qué beneficios puede aportar Zoho a tu empresa y el valor añadido del equipo de integración de **Acelérate con un ERP** contactando con nosotros en:

info@acelerateconunerp.com | Alberto Sánchez (Responsable desarrollos en español): +34 669 302 132

¡No te quedes atrás! y ACELÉRATE CON UN ERP