



INTRODUCCIÓN

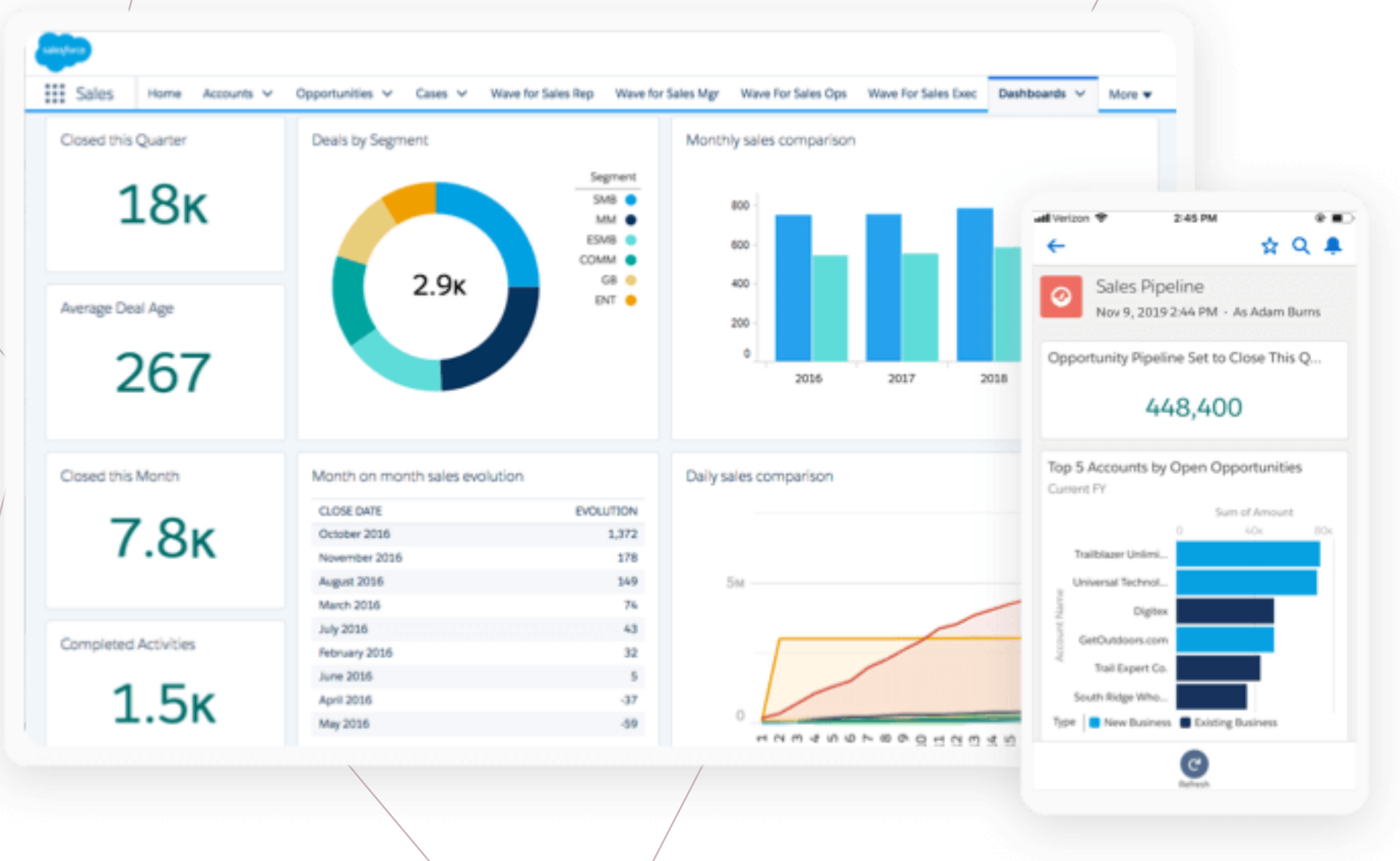


REQUISITOS

- Gestión de leads – 25%
- Seguimiento de estudiantes – 20%
- Seguimiento de interacciones - 20%
- Integración con Moodle – 25%
- Analíticas - 10%



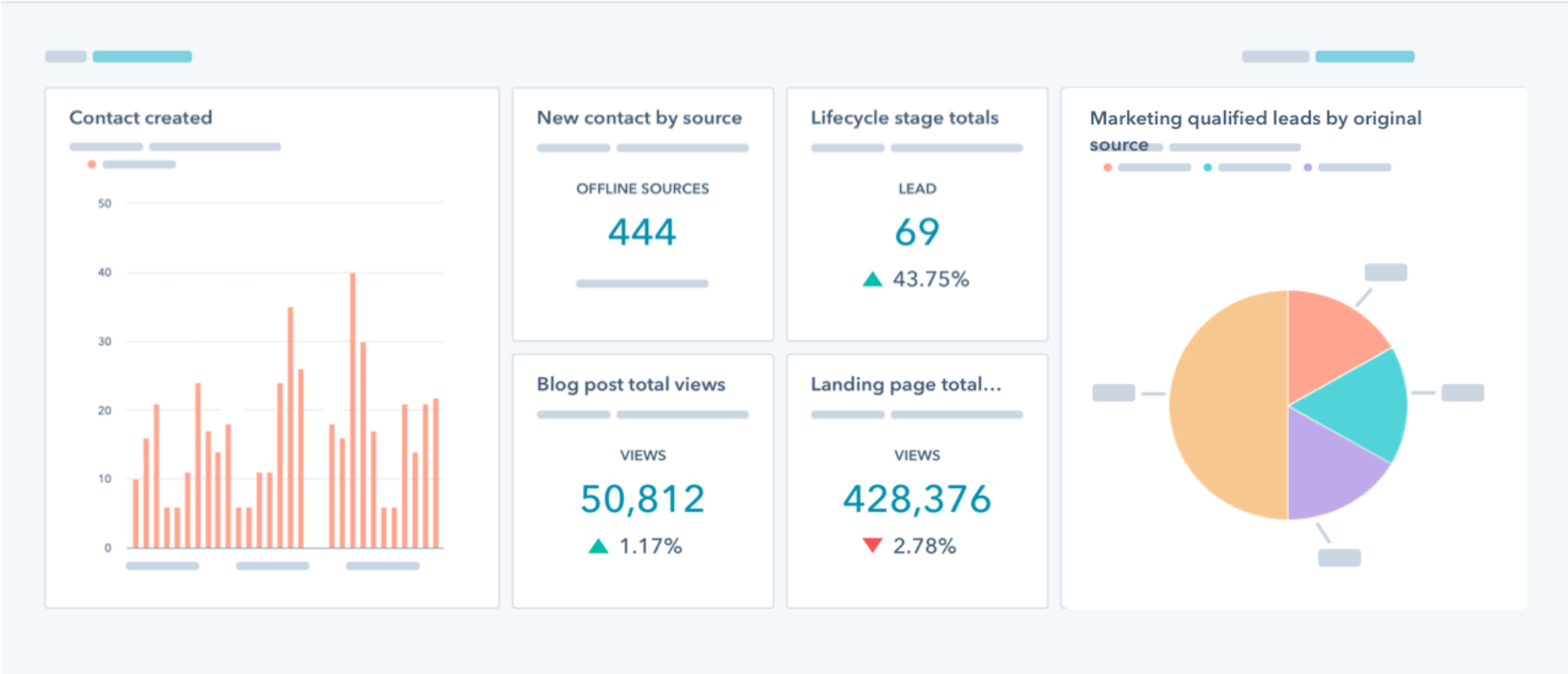
EXPLORACIÓN DE SISTEMAS CRM



SALESFORCE

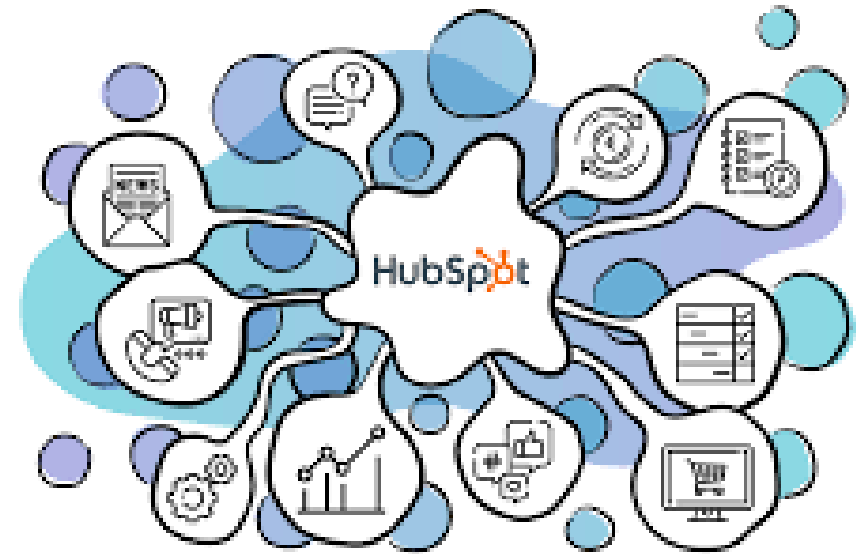
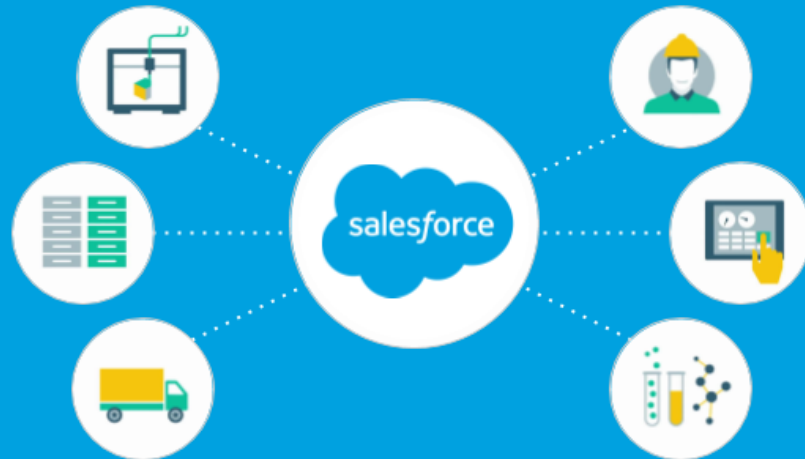
Lead Generation ▾

Add report



HUBSPOT

SALESFORCE:
Customer Success Platform
beyond CRM



COMPARATIVA



PROPUESTA DE ADOPCIÓN



CONCLUSIONES