

CASO DE ÉXITO

HPE CANALES: ATENCIÓN PERSONALIZADA A DISTRIBUIDORES.



OPORTUNIDAD DEL NEGOCIO

Hewlett Packard Enterprise, fabricante líder en la industria de cómputo, requería de un programa CRM que le permitiera atender a su canal indirecto (pequeños distribuidores). Para lograrlo, Estratégica creó: **HP Canales.**

OBJETIVO:

Cumplir con una cuota de ventas en impresión y cómputo, a través de distribuidores que no son atendidos de manera directa por el fabricante.



SOLUCIÓN:

Satisfacción de 4 necesidades principales:

- Administración de base de datos
- Comunicación personalizada con cada distribuidor
- Multicanalidad
- Manejo de pipeline y ventas

RESULTADOS:

- Incremento de base de datos de canales indirectos en 1,400%.

Mayor calidad de la base de datos: ahora se cuenta con todos

- los registros e información relevante para atender a cada socio de forma oportuna y por el canal de comunicación más adecuado.

Cuota de ventas superada, rompiendo las expectativas del

- fabricante.

Mayor índice de respuesta, arriba de 13% en todas las

- comunicaciones: SMS, email marketing, microsítios, etc.

Crecimiento sostenido en el inbound, logrando 174% en el último trimestre, gracias a una mejor experiencia del cliente.