

NOMBRE DE LA EMPRESA	
PLATAFORMA CRM	

DATOS GENERALES DE LA COMPAÑÍA

Datos de contacto	
Website	
Historial de la empresa	
Resumen ejecutivo	
Centros de desarrollo/delegaciones	

CAPACITACIÓN PROFESIONAL

Recursos de soporte y atención a los clientes CRM Infraestructuras de las que dispone la empresa para dar soporte a sus clientes con plataformas CRM en producción: centros de atención a clientes, horarios, recursos asignados, quién da el soporte caso de ser un tercero, disponibilidad de programas de formación a los clientes, capacidad para asistencia in situ, y otros servicios profesionales.	
Colaboradores Acuerdos de colaboración/partnership con terceros	
Certificados en la plataforma CRM Cursos de formación, certificados en plataformas CRM (SAP CRM, Salesforce, Dynamics), etc...	
Para esta plataforma CRM: perfiles técnicos y experiencia Por cada profesional	

DATOS ECONÓMICOS

EBITDA Desde los últimos tres años (mínimo desde 2012). 2015 estimado.	
Costes por perfil profesional Costes por hora, jornada y mensual	
# de proyectos CRM implementados Se valorará información sobre cada proyecto: nombre del cliente, ubicación, áreas involucradas, integraciones realizadas con ERPs, aplicaciones verticales desarrolladas, etc. Desde los últimos tres años (mínimo desde 2012). 2015 estimado.	
Facturación en implementación CRM Desde los últimos tres años (mínimo desde 2012). 2015 estimado.	
Coste medio por proyecto CRM Desde los últimos tres años (mínimo desde 2012). 2015 estimado.	

INSTRUCCIONES

Se deberá rellenar un formulario completo por cada plataforma CRM con la que pueden concurrir.