



## Caso de éxito

***“El cambio estratégico adoptado por FFV requería el apoyo de herramientas de tecnología que encontramos en la solución SIGIC de Mekano ”***

Patricio Lewin  
Gerente de Administración y Finanzas FFV

### Situación Anterior

La principal motivación que llevó a FFV a implementar un cambio en sus sistemas de información se debió a que no disponían de un sistema completo e integrado para apoyar adecuadamente la operación y el negocio.

La tecnología usada estaba basada en una solución para las salas de venta, Excel en el resto del proceso comercial y de operaciones, y un sistema contable como solución de Back Office; cada una de estas soluciones operando en forma independiente lo que los hacía altamente vulnerables, y que representaba costos importantes en términos de recursos, horas hombre, y dependencia de las personas, al momento de integrar y analizar la información necesaria para gestionar el negocio.

Lo anterior se potenciaba considerablemente en el escenario de crecimiento proyectado que tiene la empresa.

### Por qué SIGIC Inmobiliaria

- Por la funcionalidad y flexibilidad al momento de modelar los procesos del negocio.
- Por su facilidad para integrarse con las otras aplicaciones existentes en la empresa.
- Por su facilidad de uso para el usuario final.



## La Solución

El modelo implementado parte desde el registro de las cartas oferta generadas en las salas de venta, modelando flujos de trabajo que permiten hacer un seguimiento paso a paso de cada negocio hasta el soporte post venta.

Esta solución entrega en línea toda la información necesaria para apoyar la gestión comercial de cada proceso, controlando y mejorando los tiempos de recuperación, la atención al cliente en la post venta, definiendo estándares y controlando la calidad del servicio; todo esto integrado con el back office financiero, evitando dobles digitaciones, minimizando errores y reduciendo el costo administrativo.

## Valor de la Solución y beneficios

Se logró definir y controlar eficientemente las estrategias, obtener fácilmente una visión completa del negocio, fortalecer la toma de decisiones y aumentar la rentabilidad y competitividad de la empresa.

### **Beneficios alcanzados:**

La integración propia de SIGIC le permitirá a FFV contar con una solución que centralice su información en un repositorio único de datos de manera que cualquier cambio estará al alcance de todos los usuarios al momento que éste se produzca. Esto permitirá liberar recursos y contar con una única versión de la verdad sobre la cual tomar decisiones.

## Planes futuros

Incorporar una oferta inmobiliaria en un segmento de mercado donde tradicionalmente FFV no ha estado.

## La empresa

**Desarrollo Inmobiliario FFV se formó a finales de 1995. Destacan productos de excelente calidad, vanguardistas y con aporte estético al sector.**

**Participa en sus negocios de dos formas:  
llevando directamente la gestión de ventas y la administración de sus negocios o asociándose con socios estratégicos de reconocida trayectoria en el rubro.**

## La solución

**Microsoft Dynamics CRM bajo el modelo SIGIC Inmobiliario. Ventas/operaciones, post venta e integrado al Back Office financiero.**

**MEKANO**

SOLUCIONES DE NEGOCIO DE CLASE MUNDIAL

Pedro de Valdivia 555, Piso 9  
Providencia - Santiago  
Fono: (56 2) 372 4400  
Fax: (56 2) 343 1943  
www.mekano.com

 Microsoft Dynamics



Cámara  
de la  
Construcción