



Caso de éxito en el sector inmobiliario

“En un mercado dinámico y competitivo teníamos que crecer en forma responsable y con una estructura de costos eficiente. SIGIC nos ha permitido lograrlo y ser más efectivos conociendo en detalle a nuestro cliente”.

*Carolina Büchi
Gerente de Negocios Grupo Imagina*

Situación Anterior

El grupo Imagina ha crecido considerablemente en los últimos años, lo cual generó la necesidad de reemplazar Edigraph y su apoyo de planillas Excel y contar con un sistema de gestión que les permitiera crecer en forma ordenada, uniendo las áreas de ventas, operaciones y post-venta teniendo siempre a la vista toda la información del cliente como foco principal de la empresa.

Por qué Microsoft CRM SIGIC

- Porque cubre todos los procesos de sala de ventas, operaciones, post-venta y gestión, algo que Imagina necesitaba en una única herramienta.
- Por las ventajas naturales que tiene en la gestión comercial y la definición y control de estrategias de venta.
- Porque SIGIC se adapta especialmente a las particularidades del negocio inmobiliario.
- Por funcionalidad y costo/beneficio.



La solución

Incorporamos la solución SIGIC a nuestra gestión inmobiliaria, integrando la sala de ventas, operaciones, post venta además de toda la información necesaria para el control y gestión del negocio.

Toda la solución opera hoy a través de Internet generando una base de datos enorme, lo que nos permite acceder en línea a información actualizada de todo lo que ocurre en las salas de ventas.

Valor de la solución y beneficios

Contempla en un mismo sistema todos los procesos de negocios permitiendo una gestión inmobiliaria mas eficiente, al facilitar una visión completa de nuestros clientes.

Beneficios alcanzados

- Optimizar la gestión del cliente y el éxito de las ventas.
- Incrementar la productividad de los ejecutivos de todas las áreas incentivando la gestión pro-activa.
- Disminuir la cancelación de reservas y promesas.
- Controlar paso a paso cada negocio, desde la reserva hasta la escrituración y la recuperación del financiamiento.
- Acelerar la obtención y recuperación del financiamiento por ventas.
- Manejar digitalmente la documentación de cada venta.

Planes Futuros

- Incorporar nuevas salas con esta solución.
- Aprovechar la funcionalidad de marketing de la herramienta.
- Crecer ordenadamente apoyados por SIGIC Inmobiliario.
- Enfocar la gestión en el cliente como centro de todos los procesos.

La Empresa

Inmobiliaria Imagina pertenece al grupo Calderón, dueño de Ripley y Johnson's, y fue creada a fin de complementar el negocio madre.

El proyecto de la inmobiliaria partió en Perú en el año 2004, y un año más tarde se instaló en Santiago donde se ha expandido rápidamente.

Inicialmente sus proyectos se enfocaban al sector C2 y C3, pero en el 2008 su mercado apunta al sector ABC1.

La Solución

Microsoft Dynamics CRM bajo el modelo SIGIC Inmobiliario, sala de ventas, ventas/operaciones, post venta, Marketing y Business Intelligence.



**Pedro de Valdivia 555 Piso 9
Providencia - Santiago
Fono: (56 2) 372 4300
Fax: (56 2) 343 1943
www.mekanoasicom.cl**



**Cámara
Chilena
de la
Construcción**