

IBM Salesforce Beyond

Impulse su estrategia
de innovación

Hable con el especialista →

La necesidad de tener una mentalidad innovadora

Cuando las empresas implementan la plataforma Salesforce, generalmente se concentran en la salida al mercado del proyecto y, después del lanzamiento, tienden a permanecer reactivas hasta que las necesidades técnicas, o comerciales, determinen el ámbito adicional de la implementación.

Hay una gran falla en ese enfoque. Impulsar la innovación después de empezar a operar representa una posibilidad real de afectar a los negocios.

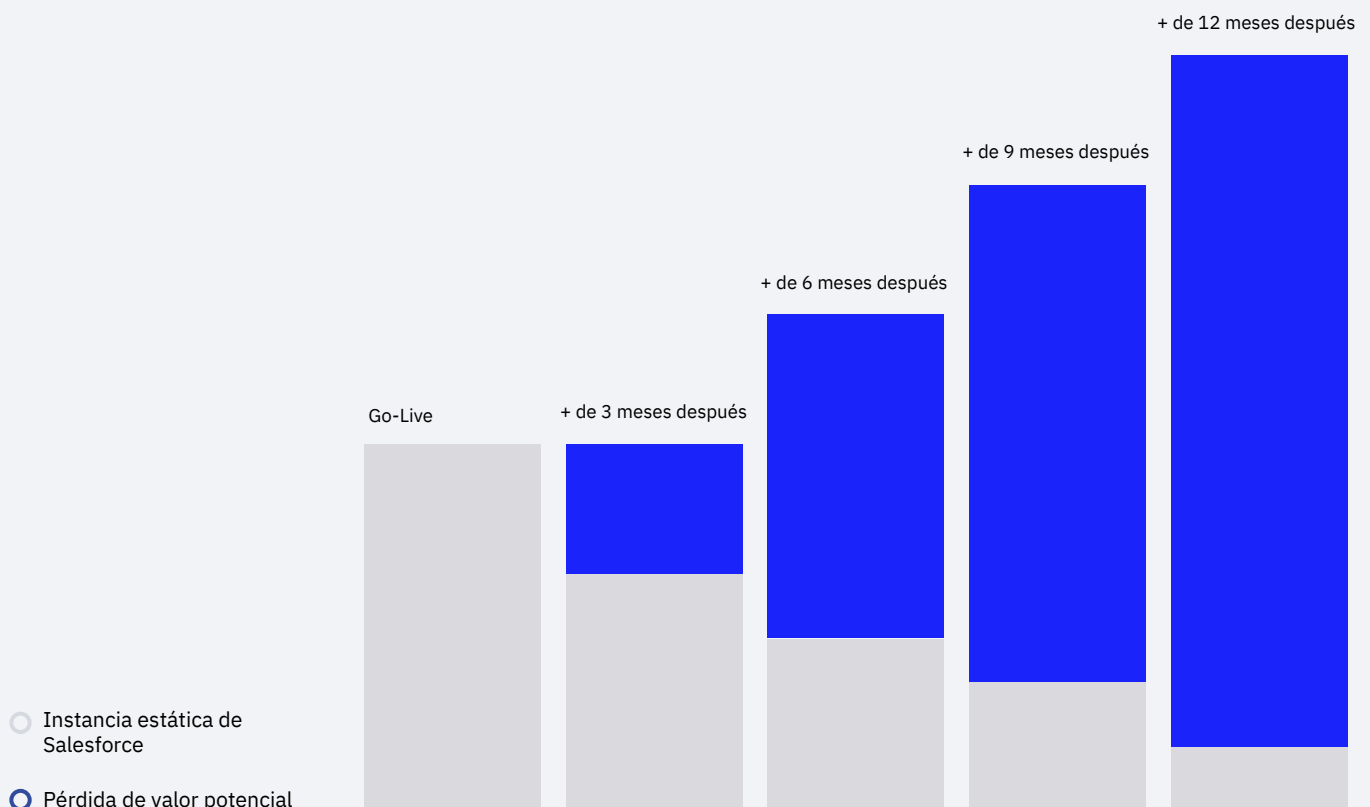
Obtenga éxito a través de una mentalidad guiada por la experiencia

Para impulsar la innovación y obtener el máximo valor de Salesforce, las empresas deben tener una mentalidad dirigida por la experiencia, y enfocarse constantemente en el cliente y en la experiencia de los empleados.

Un enfoque impulsado por la experiencia para la transformación digital

A medida que la plataforma se vuelve más robusta, con más madurez y complejidad, las organizaciones necesitan de un enfoque nuevo, programático y escalable para la innovación.

La salida al mercado es solo el comienzo



Tres factores que afectan al entorno de Salesforce después de la salida al mercado

- Nuevas nubes y actualizaciones de la plataforma
- El ritmo del cambio organizacional
- Cambios en las expectativas del cliente

Los objetivos empresariales establecen las prioridades

Comenzamos enfocándonos en los resultados empresariales que su empresa quiere lograr.

Adquisición

Aceleración del ciclo de ventas o de los nuevos clientes.

Expansión

Aumento de ingresos: venta de productos adicionales y aumento del precio.

Ahorro de costos

Reducción de costos para adquirir o atender a los clientes.

Retención

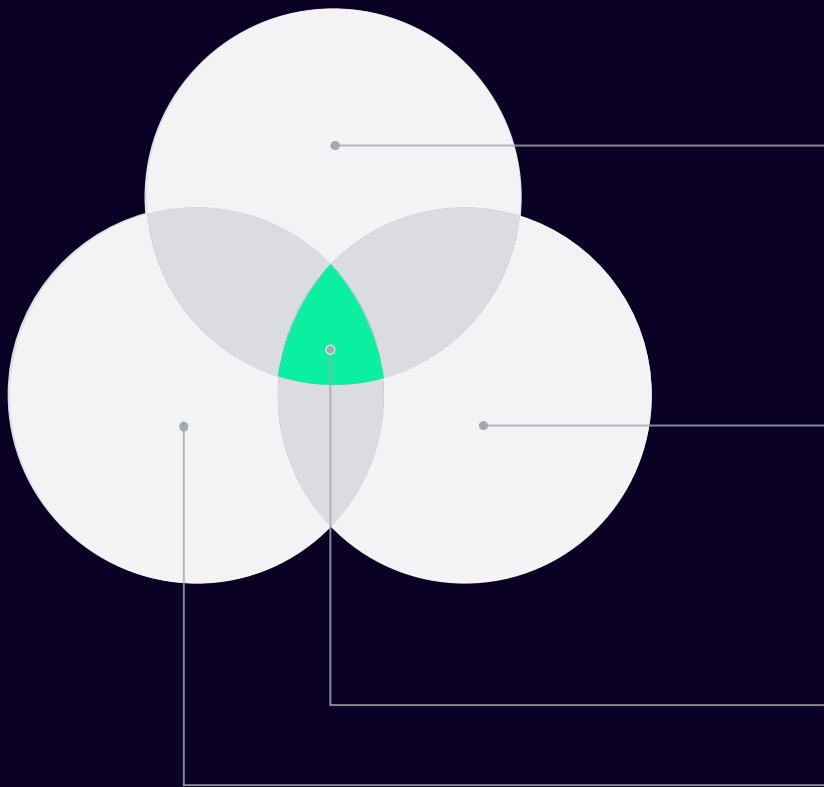
Reducción del porcentaje de pérdida de clientes rentables.

Priorización en base al valor

Priorizamos las iniciativas estratégicas que proporcionen el mayor beneficio para el cliente y el mayor impacto en los negocios.



Nuestro trabajo se basa en estrategias, creatividad y tecnología



Creatividad

- Diseño de experiencia
- Investigaciones de diseño
- Experiencia del usuario

Estrategia

- Transformación digital
- Analítica y estrategia cognitiva
- Marketing digital
- E-commerce

IBM Salesforce Beyond

Tecnología

- Salesforce
- Nubes híbridas
- Watson
- Mobile



Ayudamos a nuestros clientes a imaginar cómo sus negocios cambiarán el mundo en los próximos años. Así es cómo hacemos realidad ese plan con [IBM Salesforce Beyond](#).

La solución. Innovando con Salesforce®

Como líder global en tecnologías de nube y en soluciones cognitivas, IBM se ha asociado con Salesforce® para ayudar a nuestros clientes a tomar decisiones más inteligentes y rápidas.

+ de 150

aceleradores del sector

+ de 10k

casos de éxito

+ de 2,000

profesionales certificados

+ de 20

años de innovación

47

estudios globales

IA

líder en IA para CRM

Tenemos los servicios y la metodología ideal para cada etapa del camino del cliente, desde la primera implementación, hasta la innovación continua, lo que garantiza que el cliente obtenga el máximo provecho de la plataforma.

Combinamos servicios estratégicos y consultoría empresarial con un enfoque basado en la tecnología de Salesforce, lo que incluye aceleradores multinube específicos de cada industria, además de nuestra red global de especialistas técnicos.

Un enfoque de innovación continua, después de la implementación, para ayudar a nuestros clientes en el diseño y la entrega de experiencias que generan un impacto real en sus negocios.

Estamos constantemente intentando entender la experiencia que desean los clientes de nuestros clientes y, a través de la plataforma Salesforce, la hacemos realidad.

→ Para obtener más información sobre la Experiencia del Cliente, [haga clic aquí](#)

Lo que hacemos

➤ Alinear y proyectar

Colaboramos con el cliente para:

- Definir una visión común y crear objetivos estratégicos y resultados empresariales medibles.
- Reducir el riesgo de la inversión y priorizar proyectos en base a las necesidades de los clientes y de los empleados.
- Construir un plan por etapas para dar soporte a la implementación, la innovación continua, la gobernanza y la adopción.
- Crear un entorno escalable para la innovación continua.

➤ Desarrollar e implementar

Implementaremos rápidamente la plataforma Salesforce para usted:

- Proporcionando acceso a los especialistas y a las mejores prácticas comprobadas.
- Creando un cronograma detallado con expectativas y un plan bien definido para las nuevas funcionalidades.
- Liderando la recopilación de requisitos, el diseño de la solución y la migración de datos.
- Gestionando la implementación, las pruebas, la implantación y la adopción de la plataforma.

➤ Gestionar e innovar

Dirigimos la innovación después del lanzamiento al mercado para generar un impacto continuo en las empresas de las siguientes maneras:

- Implementando nuevas funcionalidades en la plataforma Salesforce.
- Proporcionando aceleradores específicos de la industria.
- Disminuyendo el riesgo de la innovación a través del desarrollo de MVPs que se pueden escalar.
- Guiando el cambio organizativo y la adopción en la plataforma Salesforce.
- Explorando el potencial de la inteligencia artificial (IA).

Cinco etapas para innovar en su CRM:

01 Identificar

Especificar y priorizar los cambios en función del valor empresarial.

02 Alinear

Definir el ritmo ideal de innovación y mantener la alineación con los objetivos estratégicos.

03 Recomendar

Sugerir las mejores prácticas relacionadas con la usabilidad, a los procesos empresariales y a la arquitectura técnica.

04 Implementar

Introducir cambios que los usuarios entiendan y adopten.

05 Medir

Asegurarse de que los clientes puedan medir la rentabilidad del cambio.



Equipos personalizados para el contexto de cada negocio

Sabemos que cada cliente vive una realidad singular, por lo que entendemos sus principales desafíos y creamos el equipo ideal para ayudarlo en su transformación digital con la plataforma Salesforce.



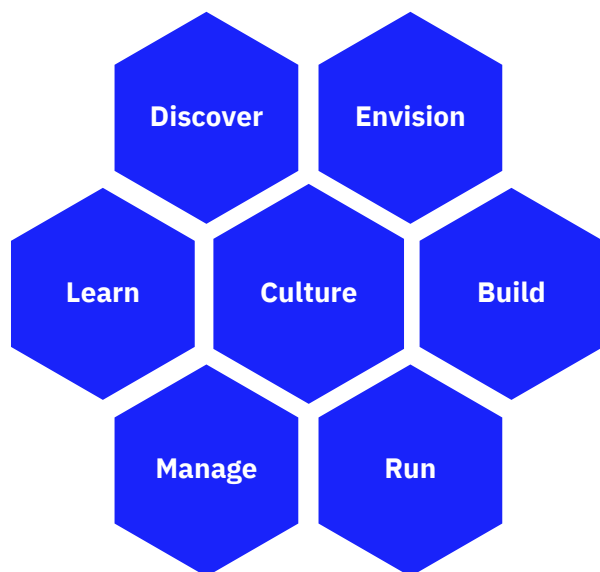
- Ventas
- E-commerce
- Atención
- Marketing
- Gobernanza
- Inteligencia Artificial
- Experiencia del cliente

IBM Garage.

Nuestra metodología se adapta a la dinámica de cada cliente

Ejecutamos nuestros proyectos con la metodología IBM Garage que reúne en un solo enfoque los métodos de creación colaborativa de experiencias, la excelencia en la ejecución conjunta de la implementación y la cooperación para la adaptación a los cambios.

- Enterprise Design Thinking
- Agile and Distributed Agile
- DevOps
- Digital Change
- Lean
- Transformation Framework



→ Conozca más, visite el sitio web de [IBM Garage](#)
[Hable con un especialista](#)



7 prácticas

Aprendizaje

Haga constantemente experimentos, probando hipótesis, utilizando mediciones claras para apoyar las decisiones y añadiendo los descubrimientos en el registro de tareas pendientes, para poder ajustarlas.

Operación

Garantice la excelencia operativa con una supervisión continua de aplicaciones, una alta disponibilidad y prácticas de recuperación rápida que aceleran la identificación y la resolución de problemas.

Propósito

Cree una sólida arquitectura de información para permitir la transformación de datos en conocimientos. Desarrolle modelos de análisis con enfoques de aprendizaje automático, e integre la inteligencia artificial (IA) en las soluciones y en la ejecución de las prácticas del método.

Descubrimiento

Entre a fondo en el dominio de su principal desafío, alinéelo a las metas comunes e identifique posibles problemas y obstáculos.

Perspectiva

Entregue aplicaciones cada vez más increíbles con Enterprise Design Thinking y las prácticas relacionadas al proyecto, para establecer un enfoque que pueda reproducirse y ofrecer experiencias de usuario innovadoras rápidamente.

Cultura

Transforme su organización combinando innovaciones comerciales de tecnologías y procesos, que le ayuden a crear equipos que aprenden rápidamente con las experiencias del mercado.

Desarrollo

Cree un código de alta calidad que pueda poner en producción con confianza. Acelere el tiempo de lanzamiento al mercado a través de la integración continua, la entrega continua y la automatización para poner en producción una aplicación totalmente probada.

3 fases

Creación conjunta

Reúna a las personas adecuadas y a los socios del ecosistema para diseñar la próxima gran idea.

Ejecución conjunta

Integre la tecnología en los flujos de trabajo y compruebe la adopción y el caso empresarial con un producto mínimo viable (MVP).

Cooperación

Promueva el crecimiento del mercado y la escalabilidad de un producto comprobado, mediante la integración de soluciones en todos los canales y regiones.

¿Por qué contratar Salesforce Beyond?

Acelere la transformación digital de su empresa

01

Un plan simple: costo mensual previsible y capacidad escalable.

02

Equipo multidisciplinario con acceso a una red global de especialistas.

03

Design Review Board: revisiones mensuales de la solución para garantizar la calidad técnica.

04

Salesforce Innovation Group: discusiones sobre las tendencias tecnológicas y de la industria.

05

Acceso a aceleradores desarrollados y mejorados durante los últimos 20 años.

