

Formalizará nuevas alianzas con el fin de ampliar su oferta

Infoaván, especialización y servicio en Dynamics CRM

Infoaván es un especialista en Dynamics CRM, que nació en 2004 a la vez que Microsoft introducía esta solución en el mercado europeo. En estos años ha consolidado su posición en el mercado, gracias a su especialización y el foco en esta solución. En su calidad de Gold Certified Partner de Microsoft trabaja codo con codo con este fabricante y acaba de recibir un reconocimiento por esta labor con el lanzamiento de CRM Dinámico, una solución que desarrolla el concepto de software más servicios. La implantación de esta solución y la comercialización de verticales para determinados sectores son sus próximos retos, según explica Javier Cristóbal, director general de la compañía.

Infoaván nació hace cinco años al tiempo que Microsoft lanzaba su solución de gestión de relación con clientes o CRM. El foco en esta solución, como explica Cristóbal, es su principal aval para dirigirse al mercado y el rasgo que le diferencia de su competencia.

"Especialización y foco distinguen a Infoaván del resto del canal de partners de Microsoft Dynamics. Proyectos exitosos y con servicios adicionales de alto valor añadido, como integración con CTI, movilidad, contact center, business intelligence han hecho a Infoaván ser un referente", añade el director general de Infoaván.

Valor y estrategia

La compañía opera en todo el territorio nacional a través de sus oficinas de Madrid y Barcelona. Su organización se basa en un equipo multidisciplinar con alta cualificación y certificado en la tecnología de Microsoft. Esta estructura está a disposición del cliente ya que para la compañía la "clave es entender el modelo de negocio del cliente". Esta disposición para escuchar las necesidades de sus clientes es la base de su trabajo y articula su concepto de valor, que resume Cristóbal

como "incorporar conceptos novedosos con un alto nivel de conocimientos técnicos y funcionales que aseguren que la solución se usa por la organización y aporta más de lo que el cliente esperaba inicialmente".

Partiendo de este concepto y con el fin de garantizar una solución que se adapte a las necesidades del cliente, su estrategia a corto plazo, sin perder su foco en el CRM, se basa en la comercialización de soluciones verticales para diversos sectores. A este res-

pecto, el responsable explica que "aunque nuestro core business es la implantación de Dynamics CRM, muchos de estos proyectos derivan en servicios complementarios como soluciones de business intelligence, desarrollos en .Net o servicios de infraestructuras alrededor de las plataformas que soportan la solución en el cliente".

Estos servicios, cuyo peso se cuantifica en un 10% de su facturación, tenderán a aumentar su importancia, ya

"Aunque nuestro core business es la implantación de Dynamics CRM, muchos proyectos derivan en servicios complementarios"



Javier Cristóbal, director general de Infoaván



que el mundo de las soluciones de business intelligence complementa su oferta y se están demandando en el mercado. Además "por la idoneidad de algunos de los perfiles profesionales ya presentes en nuestra organización para acometer este tipo de proyectos", matiza Cristóbal.

CRM Dinámico

Esta nueva vía de negocio no resta protagonismo a su nuevo producto: CRM Dinámico.

Se trata de una nueva modalidad de acceso a Dynamics CRM sin licencias o hardware ya que se paga por los usuarios que el cliente necesita bajo una suscripción mensual.



"Este modelo da respuesta a una necesidad de mercado como es la provisión del software como servicio (S+S), en concreto da la posibilidad a las empresas de disponer de una solución profesional como Dynamics CRM sin necesidad de adquirir licencias de software o invertir en costosas infraestructuras, ofreciéndoles la

flexibilidad en el pago mediante una económica cuota mensual por usuario que accede a la herramienta sin más requisitos que un navegador como Internet Explorer y un acceso a Internet desde cualquier

parte del mundo", explica el director general de Infoaván.

Esta nueva solución, que se enmarca dentro de la tendencia SaaS (Software como Servicio) o en términos empleados por Microsoft "software más servi-

"La clave es entender el modelo de negocio del cliente"

cios", es un modelo que, a juicio de la compañía, es una alternativa competitiva que convivirá con los modelos tradicionales actuales.

Infoaván tiene ante así implantar este modelo y seguir creciendo, a pesar de las dificultades que entraña el mercado en este momento. A este respecto, el director general de la compañía considera que aunque la toma de decisiones por parte de los clientes se está alargando a la hora de emprender nuevos proyectos, la crisis ha hecho que el foco de las empresas se ponga en ventas, marketing y en fidelización al cliente; áreas que son los pilares clave para desarrollar una estrategia de CRM.

Sus objetivos pasan también por superar la facturación del último año, que se cifró en torno a un millón de euros, e incrementar su volumen de negocio un 50%.

"Los ejes principales serán el desarrollo de negocio de CRM Dinámico, la comercialización de nuestras soluciones verticales sobre CRM como son el Portal de Fidelización o Metropoli Gestión de Incidencias, una solución dirigida a Ayuntamientos, y sobre todo el desarrollo del marco de alianzas de colaboración con otros partners y la generación de demanda en nichos específicos", añade Cris-tóbal.

Infoaván
Tel.: 91 721 68 53

Gold Certified Partner de Microsoft

Infoaván pertenece a la red Gold Certified Partners de Microsoft. Este nivel de certificación revela la estrecha relación que mantiene con el fabricante y que ha fructificado en el Premio al Desarrollo de Nuevos Negocios con Microsoft Dynamics, recibido por el desarrollo de CRM Dinámico en la pasada Convención de directivos de Partners de Microsoft que se celebró el pasado mes de marzo.

"Estamos muy satisfechos del trabajo en estrecha colaboración con Microsoft España en la generación de demanda y de la gestión global de las oportunidades que detectamos. Fruto de ese trabajo conjunto, se nos animó a explorar nuevos modelos de negocio como CRM Dinámico y por el cual hemos sido reconocidos en la pasada convención de directivos de partners de Microsoft".

Infoaván sostiene otras alianzas con otros fabricantes que tienen soluciones complementarias a Dynamics CRM como c360, Customaze, Celenia, mscrm-addons o Link-Point360.

En este sentido, Infoaván tiene previsto ampliar su red de socios ya que constantemente busca las mejores herramientas y utilidades para incorporar a su catálogo.

Intuate

biometrics

Miles de usuarios nos convierten en líderes de mercado en sistemas biométricos (huella dactilar, iris, facial 2D/3D, venas, voz, ...).

Estamos comprometidos con cada uno de nuestros clientes, seguimos innovando...



desarrollo de proyectos

seguridad lógica

seguridad física

control de presencia

integración



ENTIDADES BANCARIAS COMPANIAS AERONAUTICAS CENTROS HOSPIALARIOS COMPANIAS DE SEGUROS DEFENSA ADMINISTRACION PUBLICA LABORATORIOS FARMACEUTICOS BODEGAS EDITORIALES INSTALACIONES DEPORTIVAS GRANDES SUPERFICIES HOTELES RESTAURANTES PYMES Y MAS.



Gran Vía de les Corts Catalanes, 631, 2º 1ª · 08010 Barcelona · Tel.: 902 365 651 · Fax: 932 405 709

www.intuate.com

"CRM Dinámico da respuesta a una necesidad de mercado como es la provisión del software como servicio"