

“Estamos muy satisfechos con la migración a Dynamics 365 for Sales. Aitana ha conseguido que ahorremos costes y que nuestros datos estén seguros. Sin duda, ha sido una decisión acertada”

Xavier Pérez
Socio fundador de Caperva

Caso de éxito Caperva
Solución: Dynamics 365 for Sales (CRM)

Caperva es una empresa representante de firmas internacionales líderes en la fabricación de equipos, instalaciones y maquinaria para procesos de agitación, filtración, evaporación, mezcla, centrifugación, reacción, micronización, molienda y aislamiento, para la industria de procesos en general.

Cabe remarcar que los éxitos conseguidos por esta compañía se concentran mayoritariamente en los sectores Químico, Petroquímico, Oil and Gas, Químico-Farmacéutico, Cosmética y Alimentación.

Se trata de una empresa que abarca desde el I+D comercial, o desarrollo de aplicaciones, hasta la coordinación post-venta y relación transversal con nuestros clientes. En este sentido, ofrecen soluciones adaptadas a las necesidades del proceso de sus clientes o como reza su claim “fitting your process needs”.

Su actividad se desarrolla entre España y Portugal y todas las compañías representadas son líderes en su campo de aplicación. Por ello, la compañía cuenta con un equipo con dilatada experiencia en soluciones tecnológicas. Cuentan con ingenieros, químicos y expertos de diversos ámbitos que se distinguen por su amplia capacidad de adaptación a cada proyecto.

Además de diseñar y fabricar bienes de equipos, sus clientes ofrecen mucho más. De hecho, abarcan los 360° de cualquier necesidad, incluyendo pruebas piloto, estudios de ingeniería, optimizaciones, certificaciones, formación, servicios post-venta, recambios, consumibles.

Desde Caperva gestionan todos estos servicios ofreciendo a sus representadas soluciones completas y globales.

SITUACIÓN

Una de las primeras decisiones que debe de tomar una empresa a la hora de implantar un CRM es la elección entre On-Premise y Online. Caperva, hace unos años, tomó la decisión de implementar esta solución de gestión de relación de clientes en la modalidad On-Premise.

Sin embargo, esta elección acabó generando muchos problemas en cuanto a Rollups, actualizaciones, copias de seguridad, etc. Caperva dependía al 100% de su antiguo partner para poder mantener su CRM al día, con el coste de tiempo y dinero que esto implicaba.

Además, esta empresa representante de compañías de fabricación también tuvo que soportar la mala conexión existente entre su versión de CRM y Microsoft Office. Por todo ello, buscaron un partner con experiencia que les diera solución a los problemas que tenían.

La decisión de pasar del On-Premise al Online (a partir de ahora Dynamics 365 for Sales) fue la recomendada por Aitana por los numerosos beneficios que tenía la solución en la nube y porque el escenario de trabajo de Caperva en esta modalidad era mucho más operativo.



SOLUCIÓN

Aitana ha ayudado a Caperva a cambiar su CRM a Dynamics 365 for Sales por la libertad y la comodidad que caracteriza a esta solución. La migración de este software de gestión de clientes a la nube implicaba no solamente la migración de los datos de la empresa, sino también la revisión de los desarrollos personalizados que utilizaban servicios web. Era un proyecto algo más complejo que, como afirman desde la empresa,



necesitaban “expertos que hicieran la migración con el éxito y la rapidez requeridos”. Disponer de un CRM en la nube supone grandes ventajas respecto a coste de licencias e infraestructuras, seguridad, y funcionalidad y aspectos técnicos.

A todo esto hay que añadir que se puede integrar fácilmente con otras soluciones como Office 365, con la que Caperva ha conseguido que sus equipos trabajen de forma más eficiente y la comunicación sea mucho más fluida.

BENEFICIOS

El mayor de los beneficios que ha tenido Caperva gracias a esta migración a Dynamics 365 for Sales ha sido el ahorro de todos aquellos costes que suponía la versión On-Premise. Esto es, hardware, licencias, comunicaciones... conceptos que hacían elevar la factura de la compañía varios miles de euros.

Además, a todo esto había que sumar los servicios de instalación y mantenimiento del sistema durante el resto de su vida. Una obligación a la que Caperva ya ha dicho adiós.

Otro de los grandes beneficios ha sido la propia nube, un aspecto que preocupaba mucho a Caperva porque no sabían si sus datos estarían seguros. En este sentido, Microsoft ofrece a sus clientes exigentes medidas de seguridad, por lo que podemos decir que los datos de Caperva están ahora más seguros en la nube de Microsoft que en las propias instalaciones de la compañía.






“Estamos muy satisfechos con la migración a Dynamics 365 for Sales. Aitana ha conseguido que ahorremos costes y que nuestros datos esten seguros. Ha sido una decisión acertada”, asegura Xavier Pérez, Socio fundador de Caperva.

Así, Dynamics 365 for Sales ha permitido a Caperva vender de una forma mucho más efectiva y productiva, con enfoques más reales y con una mejora notable de las relaciones con sus clientes. A partir de ahora, Caperva ya dispone de la última versión con todas las actualizaciones y novedades.

Acerca de Aitana

Si desea obtener más información acerca de los servicios y soluciones de Microsoft Dynamics 365 y Aitana:

 902 500 358

 mkt@aitana.es

 <http://www.aitana.es>

**Microsoft
Partner**



Gold Enterprise Resource Planning
Silver Cloud Customer Relationship Management
Silver Cloud Productivity
Silver Cloud Platform
Silver Small and Midmarket Cloud Solutions
Silver Application Integration
Silver Application Development
Silver Data Analytics
Silver Collaboration and Content
Silver Data Platform

AITANA
Tecnología | Innovación | Compromiso

AITANA

 **Microsoft Dynamics 365**