



Caso de Estudio

Manuchar Argentina

Manuchar[®]



1

Introducción

Manuchar Argentina, una empresa que opera en el sector de la logística y distribución de productos químicos, enfrentaba la necesidad de contar con una solución tecnológica robusta que integrara todo su proceso comercial.

Su objetivo principal era unificar la gestión de posibles clientes, cuentas, contactos, oportunidades de negocio, presupuestos y órdenes de venta, con la capacidad de conectarse a su sistema core SAP Business One. Esto les permitiría una gestión eficiente y un control completo de su operación comercial.

Al implementar Zoho, Manuchar Argentina buscaba optimizar su operación comercial de extremo a extremo e integrar los procesos con SAP de manera eficiente, maximizando así su productividad y capacidad de respuesta.

2

El Reto:

Antes de Zoho, la operación comercial de Manuchar Argentina se realizaba de forma manual, utilizando correos electrónicos y hojas de Excel. Esto derivaba en varios desafíos clave:

- ✓ **Falta de control:** Los procesos de seguimiento y aprobación de oportunidades y presupuestos carecían de estructura, lo que incrementaba los riesgos operativos.
- ✓ **Productividad limitada:** Las aprobaciones y seguimientos manuales ralentizaban los procesos y afectaban la capacidad de respuesta.
- ✓ **Ecosistema desconectado:** La transferencia de información entre herramientas no estaba automatizada, lo que incrementaba el riesgo de errores y duplicación de datos.

Estos problemas impactaban negativamente en la capacidad de Manuchar para gestionar su negocio de manera efectiva, disminuyendo su productividad y aumentando los riesgos en la aprobación de negocios.

3

La Solución

Para resolver estos problemas, se implementaron tres herramientas clave de Zoho: Zoho CRM, Zoho Projects y Zoho Desk.

A nivel de CRM, se personalizaron módulos esenciales como posibles clientes, cuentas, contactos, oportunidades, presupuestos, órdenes de venta, artículos, listas de precios y módulos personalizados como direcciones y ubicaciones.

Personalizaciones y Automatizaciones

- ✓ **Blueprints:** Se diseñaron para estandarizar los procesos de aprobación de presupuestos, asegurando que los precios y las aprobaciones fueran adecuados.
- ✓ **Client Scripts:** Se desarrollaron scripts personalizados para validar y procesar datos en tiempo real dentro de la interfaz de usuario, mejorando la experiencia y la velocidad.
- ✓ **Automatizaciones:** Incluyeron flujos de trabajo, plantillas de correo y actualizaciones de campos.

Integración con SAP

La integración entre Zoho y SAP Business One presentó desafíos significativos debido a requisitos de seguridad. Esto se resolvió mediante:

- ✓ Una **aplicación intermedia** que operaba bajo parámetros específicos.
- ✓ Uso de **Deluge Script** y **API REST** de Zoho para automatizar la transferencia bidireccional de datos, incluyendo clientes, productos e inventarios, así como la creación automática de órdenes de venta aprobadas en SAP.

Implementación

El proyecto se planificó en fases:

1. **Evaluación de necesidades:** Incluyó análisis de infraestructura y requisitos tecnológicos.
2. **Diseño y pruebas:** Se realizaron pruebas unitarias e integrales.
3. **Producción:** El proyecto se lanzó después de asegurar una



integración fluida y efectiva.

Adicionalmente, se capacitaron a los usuarios en las funcionalidades de Zoho CRM, con un enfoque específico en los procesos personalizados y la lógica aplicada.

5

Resultados:

La implementación de Zoho resultó en beneficios significativos para Manuchar Argentina:

- ✓ **Mejora en el control de procesos:** Los flujos automatizados redujeron los errores y optimizaron la gestión de aprobaciones.
- ✓ **Eficiencia operativa:** La automatización de tareas manuales y repetitivas liberó tiempo para actividades estratégicas.
- ✓ **Integración efectiva con SAP:** Esto permitió una transferencia de información confiable y segura entre los sistemas, reduciendo riesgos operativos.

Estos cambios han permitido a Manuchar optimizar su productividad, ofrecer un mejor servicio al cliente y tomar decisiones basadas en datos en tiempo real.

6

Sobre Ermática:

En Ermática, ayudamos a las empresas a transformarse digitalmente con la Suite de Zoho. Nuestro enfoque está en:

- ✓ **Optimización de procesos:** Reducir tareas que no agregan valor y maximizar la eficiencia organizacional.

- ✓ **Transformación digital:** Permitir que los negocios tomen decisiones basadas en datos y operen de manera estratégica.
- ✓ **Impulso al crecimiento empresarial:** Implementar soluciones tecnológicas que mejoren la productividad, la experiencia del cliente y el rendimiento de las empresas.

Nuestra Experiencia y Reconocimientos

- ✓ Más de 10 años de experiencia implementando proyectos con la Suite de Zoho.
- ✓ Certificaciones en Zoho CRM.
- ✓ Reconocimientos como Partner Emergente del Año 2022.
- ✓ Casos de éxito presentados en eventos como Zoholics.

Nuestros Servicios

- ✓ Consultoría e implementación de proyectos.
- ✓ Planes de horas para soporte continuo.
- ✓ Desarrollo de integraciones y aplicaciones personalizadas.

En Ermática, nuestro compromiso es ofrecer servicios de alta calidad que impulsen la productividad y el éxito de nuestros clientes.

¿Te interesó este caso y deseas implementar algo similar en tu empresa?

¡Estamos aquí para ayudarte! Comunícate con nosotros para descubrir cómo nuestras soluciones personalizadas pueden transformar tu negocio.

Móvil: +593995967374

Correo: vinicio@somosermatica.com

Web: www.somosermatica.com

