

PRISA CASO DE ÉXITO

PINTURAS Y RECUBRIMIENTOS
INDUSTRIALES Y AUTOMOTRICES

EL CLIENTE

Pinturas **PRISA** se fundó en 1946 como fabricante de pinturas y productos de tlapalería en Guadalajara.

Actualmente **PRISA** tiene presencia a nivel nacional, y es reconocido por su innovación y desarrollo de tecnología.

Su manufactura contiene líneas industriales, decorativas, automotrices, para madera, impermeabilizantes, y selladores, entre otros.

Cuenta con tres plantas: una en Tijuana y dos más en Guadalajara, donde elabora productos de esmalte, a base de agua y resina, materia prima de la pintura para productos finales, con las que ha logrado consolidar más de 234 puntos de venta y 800 empleados.

PRISA
PINTA BIEN TU VIDA



DE EMPRESA B2B TRADICIONAL A EMPRESA B2B DIGITAL

El desafío planteado por **PRISA** fue **crear una nueva experiencia de compra para el canal digital de concesionarios**, reducir errores, evitar reprocesos en captura de pedidos, optimizar costos de venta y call center, para así mejorar los reportes e indicadores medibles de negocio.

Para este reto **PRISA** optó por implementar el Portal eCommerce B2B basado en la plataforma **Bigo360 Commerce en Salesforce**. Con el objetivo de contar con una solución escalable de negocio, unificar los procesos de venta y servicio a través del canal digital para obtener un vista 360° de sus clientes.

EL DESAFÍO DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Como todos los cambios, la transformación digital supone retos, desde capturar la extensa gama de colores en sus catálogos, la definición de productos y precios, hasta una nueva forma de comercializar y promocionar su oferta de valor con sus concesionarios (clientes B2B).

Alfonso González, líder del proyecto eCommerce dijo que la estrategia para lograrlo fue hacerlo de manera progresiva y segmentada. Iniciando por la zona occidente, seguido por el centro, y por último el sur del país, capacitando a los clientes y a su personal.

"Ahora mismo hay un equipo que capacita a la fuerza de ventas en conjunto con tu servidor, y hacemos capacitaciones con nuestros concesionarios vía remota y de manera presencial. El equipo de trabajo reaccionó feliz, y ahora optimizan su tiempo utilizándolo en mejores estrategias", señaló.



Actualmente, **muchas de las ventas B2B**, se realizan mediante el portal de **eCommerce B2B de PRISA**, y al momento de elegir el producto el cliente puede validar en internet toda la información con una disponibilidad 24/7, y al mismo tiempo **PRISA** sabe lo que el cliente necesita.

ALFONSO GONZÁLEZ

LÍDER DEL PROYECTO DE eCOMMERCE

Ahora los clientes de **PRISA** ya no dependen de una persona para elegir el producto; el proceso ya no depende de una línea telefónica saturada, y se han eliminado los problemas de descuentos que no se veían reflejados. La plataforma **Bigo360 Commerce** lo hizo posible *“y al ver esto, el cliente se sintió escuchado, y eso nos ha ayudado en la implementación”*, dijo **Alfonso González**.

BENEFICIOS AL USAR UNA PLATAFORMA B2B COMMERCE

Hoy por hoy, el enlace de nuestro ERP con **Bigo360 Commerce** funciona a la perfección

*“Desde el día uno, el equipo de **Bigo** me ha tratado de forma excepcional, siempre proponiendo más y mejores prácticas. Nos sentimos escuchados, porque nos han ayudado a definir y alinear nuestras creencias con las tendencias del mercado”.*

¿CÓMO HA SIDO LA RELACIÓN CON BIGO?

“Se ha adaptado al 100% a nuestras necesidades. Ante cualquier requerimiento que hacemos dependiendo de la necesidad y urgencia, nos han ayudado a priorizar. Es una situación en la que ambas partes hemos aprendido y logrado ir creciendo de la mano en la implementación del proyecto”.

Para **PRISA** ha sido muy importante que el equipo de expertos de **Bigo**, nos ha hecho sentir con plena confianza de preguntar en todo momento, y de recibir asesoría previa a cambios o movimientos.

BIGO EN TRES PALABRAS: CONFIABILIDAD, AMABILIDAD E INOVACION





Especialistas en eCommerce... Nuestro ADN es B2B.

Somos una empresa especializada en soluciones de comercio digital, plataformas eCommerce y ventas. Más de 10 años creando experiencias de compra y enfocados en el customer engagement, definición e implementación de estrategias omnicanal.



Plataforma que integra todos los procesos de negocio comerciales, de marketing y servicio a clientes de inicio a fin dentro de la plataforma líder mundial en CRM Salesforce.

El proceso de compra a través de los ojos de tus clientes, en todos los canales, para que esta sea perfecta y consistente. Los clientes pueden comenzar en un canal y pasar a otro a medida que avanzan en el proceso y decisión de compra.



Una de las top 5 empresas de Software de más rápido crecimiento.

Nombrada por Forbes una de las compañías más innovadoras del mundo. Es una plataforma única para conectar e involucrar a los clientes a través de Ventas, Servicio, Marketing, Comercio y más.

Nuestra alianza con Salesforce fortalece el ecosistema de partners a través de un socio de negocio especializado en soluciones de B2B & B2C commerce. Consolidando así, una oferta Omnicanal a través de la Plataforma CRM número 1 a nivel mundial.

 www.bigo.mx

 hola@bigo.mx

Redes Sociales

