M-Files

Gestión de la información del cliente: la estrategia para ganar en la consultoría

En este mundo de constante disrupción, las firmas visionarias de consultoría deben resolver un cambiante juego de acertijos: cómo intercambiar, mantener y aprovechar la información de los clientes de forma segura y eficiente, cómo captar nuevos clientes y retener a los más valiosos, y al mismo tiempo, cómo cumplir requisitos de confidencialidad y propiedad intelectual de datos. Para ganar este juego las firmas de consultoría necesitan una estrategia para la gestión de la información del cliente (Client Information Management - CIM) que pueda hacer todo esto y, además, aumentar la productividad de los empleados mediante acceso fácil a la información y flujos dinámicos de trabajo que guíen su labor diaria.

DESAFÍO 1

CAPTAR Y AUMENTAR CLIENTELA

- Al aumentar el volumen de operaciones, se vuelve más difícil llevar el control del contenido más reciente sobre dirección de negocio y liderazgo, y el valor aportado a otros clientes.
- Las empresas no aprovechan sus conocimientos acumulados para hacer crecer el negocio.
- El personal pierde tiempo buscando esos conocimientos esparcidos por bóvedas dispersas.

DO YOU KNOW:

¿Qué opina su equipo sobre las herramientas que apoyan su trabajo diario?

SOLUCIÓN 1

CIM PROPORCIONA LA INFORMACIÓN ADECUADA EN EL MOMENTO ADECUADO

- Conectar todos los documentos al contexto adecuado de la empresa, haciendo que la información relacionada a cualquier cliente sea más fácil de encontrar.
- Simplificar la colaboración interna y fácilmente desplegar el contenido más reciente sobre dirección y liderazgo, en función del sector o dominio.

DESAFÍO 2

CUMPLIR LOS COMPROMISOS CON EL CLIENTE DE FORMA EFICIENTE

- Los empleados nuevos reinventan la rueda para comprender las mejores prácticas del cliente.
- Aumento en la carga de trabajo eleva las posibilidades de error, sin manera de reforzar el revisar los entregables.
- La baja productividad del personal reduce márgenes y deteriora las relaciones con los clientes.

DO YOU KNOW:

¿Cómo reutiliza trabajo ya realizado a la hora de entregar proyectos?

SOLUCIÓN 2

CIM PROMUEVE EL COMPROMISO A TRAVÉS DE LA AUTOMATIZACIÓN

- Emplear plantillas y flujos de trabajo automatizados que impulsan la productividad diaria.
- Encontrar fácilmente y al instante la información adecuada, en función de lo que es (no de dónde está).
- Automatizar la transferencia de los entregables aprobados a los clientes.

DESAFÍO 3

CONTRATAR Y RETENER PERSONAL

- En un entorno de alta rotación, es difícil encontrar y retener talentos, el personal detesta las tareas redundantes y manuales.
- Los nuevos empleados traen consigo expectativas más altas respecto a las herramientas informáticas y el equilibrio entre trabajo y vida privada.
- La falta de nuevos talentos limita la capacidad de los directivos para atender a la creciente base de clientes.

DO YOU KNOW:

¿Cómo busca contenido sobre logros recientes, casos prácticos, o material de liderazgo?

SOLUCIÓN 3

CIM FAVORECE LA ADQUISICIÓN DE TALENTO

- Optimizar el trabajo diario y aligerar el estrés del personal mediante procesos automatizados y una funcionalidad de búsqueda superior.
- Impulsar la colaboración más fluida entre empleados y clientes, facilitando el trabajo.
- Apoyar el equilibrio entre el trabajo y la vida personal poniendo fin a tareas redundantes e improductivas mediante la automatización del flujo de trabajo.

M-FILES: LA ESTRATEGIA GANADORA DE GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN DEL CLIENTE PARA LA CONSULTORÍA

M-Files puede ayudar a su firma de consultoría a minimizar trabajo no facturable, a mantener una estricta confidencialidad del cliente, a atraer y retener empleados felices, así como a captar y retener nuevos clientes. Todo esto mediante el aprovechamiento del poder de las herramientas avanzadas de gestión de la información del cliente.

- **Crecimiento:** consiga más clientes y nuevos proyectos.
- **Rentabilidad:** aumente la productividad del personal e impulse la entrega de valor a los clientes.
- **Satisfacción de los empleados:** menos estrés en el trabajo diario gracias a procesos automatizados e información fácil de encontrar.
- **Satisfacción del cliente:** Optimice su capacidad de respuesta al servicio del cliente con una mayor transparencia.
- **Cumplimiento de normativas:** reduzca el riesgo mediante el intercambio seguro y la gestión de la información confidencial de los clientes.

2.5H horas diarias desperdiciadas por personal buscando información.

60% de los ejecutivos cree que la falta de conocimiento de los empleados sobre cómo encontrar información ha retrasado las búsquedas de información.

95% de ahorro de tiempo reportado por un cliente de M-Files y director de tecnología empresarial en una consultora.

65% de los empleados afirma estar menos estresado gracias a la automatización de tareas en su flujo de trabajo.

SOLICITE UNA DEMOSTRACIÓN

sin compromiso y descubra cómo M-Files puede transformar la gestión de información del cliente dentro de su firma de consultoría.

United States

500 W 2nd St. Ste. 1850
Austin, TX 78701, U.S.A
+1 972 516 4210

m-files.com

M-Files is a registered trademark of M-Files Corporation.
All other registered trademarks belong to their respective owners.

Europe

Hermia 12, Hermiankatu 1B
33720 Tampere, Finland
+358 3 3138 7500

Partner

HIXSA
Think IT · Share IT · Believe IT

Consultoría en Servicios en Tecnología HIX.
Premier Reseller de M-files en México y América Latina.
+52 (55) 5524 0014
contacto@hixsa.com