



CASO DE ÉXITO NEWSLETTER

Conoce lo que necesitan tus clientes: caso de éxito de Business Intelligence en Proinlasa

Situación inicial

- **Proinlasa** es una empresa que se dedica a la promoción, construcción, y gestión de productos inmobiliarios, promoviendo suelo residencial, terciario e industrial. Desde sus inicios, Proinlasa cuenta con **dharm ingeniería como proveedor de Soluciones Tecnológicas**. Así, Proinlasa gestiona su actividad inmobiliaria a través del ERP SIGI. Además, la promotora conoce desde hace un tiempo la solución Business Intelligence basada en tecnología Oracle que dharm desarrolla. De hecho, en 2008 desarrollamos para Proinlasa un **Cuadro de Mando Financiero** que le permite hacer un seguimiento detallado de los planes estratégicos de la empresa. Ante el éxito conseguido en el departamento Financiero, estaba claro que implantar BI en el departamento de Marketing era sólo cuestión de tiempo.
- Con estas premisas, en 2009 Proinlasa consideró oportuno avanzar en su estrategia de negocio implantando BI en el departamento de Marketing. Para ello, volvió a contratar los servicios de dharm ingeniería.
- Al comienzo del proyecto, Proinlasa nos expuso sus objetivos:
 - Explotar los datos que almacenan en el módulo de Marketing de SIGI para **adaptar su estrategia comercial** a los tiempos actuales.
 - Contar con un **análisis** en tiempo real de las **fichas de contacto** que les llegan por diferentes medios, que les permita conocer los intereses y necesidades de sus potenciales clientes.
 - **Consolidar** la información comercial proveniente de SIGI referentes a las diferentes delegaciones con las que cuenta la promotora.
 - Además, **reducir el tiempo de generación de informes** y contar con una interfaz cómoda para consultar los informes mediante una navegación sencilla e intuitiva.



La Propuesta de dharma ingeniería




- Después de la experiencia en el departamento Financiero con **Oracle Business Intelligence**, Proinlasa nos comunicó su deseo de seguir trabajando con esta herramienta.




La Implantación




- En el momento de comenzar el proyecto, se procedió al análisis de los informes que eran necesarios para el departamento de Marketing, y así proceder a generar el Cuadro de Mando correspondiente con el siguiente contenido:
 - **“Análisis de Fichas”**: permite conocer lo que buscan los clientes potenciales de Proinlasa. Mediante una encuesta de hasta 5 preguntas, a modo de pequeño estudio de mercado de los contactos generados. Ej.: Contactos que nos conocieron por la Valla del Solar, interesados en áticos de 2 dormitorios y que su rango de edad este entre 39 y 48 años .




MARKETING Bienvenido, Administrator! Cuadros de mando - Respuestas - Configuración ▾ - Ce




Ratios | Delegaciones | Contactos | Medios | **Análisis Fichas** Opciones de




Rango de Fechas
Entre 01/01/2007  y 31/12/2009  

Pregunta 1 Respuesta
   

Pregunta 2 Respuesta
   

Pregunta 3 Respuesta
   

Pregunta 4 Respuesta
   

Pregunta 5 Respuesta
   

CONTACTOS X PROMOCION

Delegación	Promoción	Cantidad Fichas
MADRID		24
		6
MADRID Total		30
MALLORCA		3
		26
MALLORCA Total		29
		2
VALLADOLID		3
		23
VALLADOLID Total		28
Total general		87

[Descargar](#)



- **“Delegaciones”**: permite conocer el ratio de visitas y ventas por cada delegación, así como los gastos de publicidad (presupuesto total frente a presupuesto ejecutado y pendiente de ejecutar).

Período
Entre 01/01/2009 y 31/12/2009 Ir

RATIO VISITAS VENTAS POR DELEGACION



Delegación	Visitas	Contratos	Ratio Cont/Vis
MADRID	266	42	15,79%
MALLORCA	354	23	6,50%
VALLADOLID	33	4	12,12%

GASTOS PUBLICIDAD

Delegación	Ejecutado	Ppto Período	% Ejecutado	Ppto Año	Ppto Pdte Ejecutar
MADRID	101.136,02	136.400,00	74,15%	1.500.400,00	1.399.263,98
MALLORCA	101.361,03	84.958,40	119,31%	953.402,40	852.041,37
VALLADOLID	38.127,23	38.127,23	100,00%	381.272,30	343.145,07
Totales	240.624,28	259.485,63	92,73%	2.835.074,70	2.594.450,42

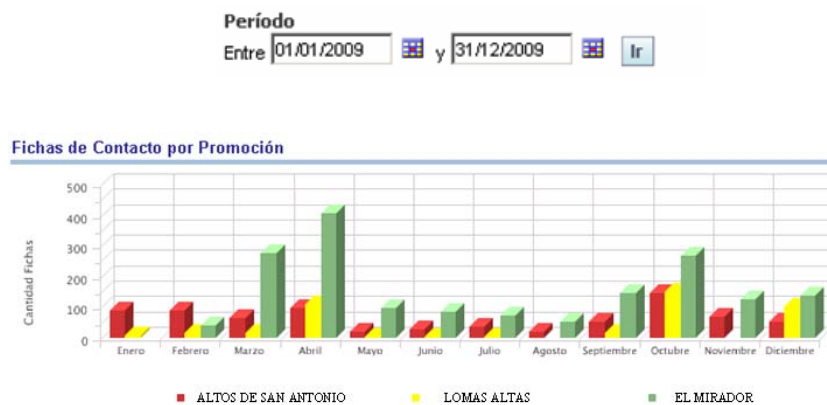
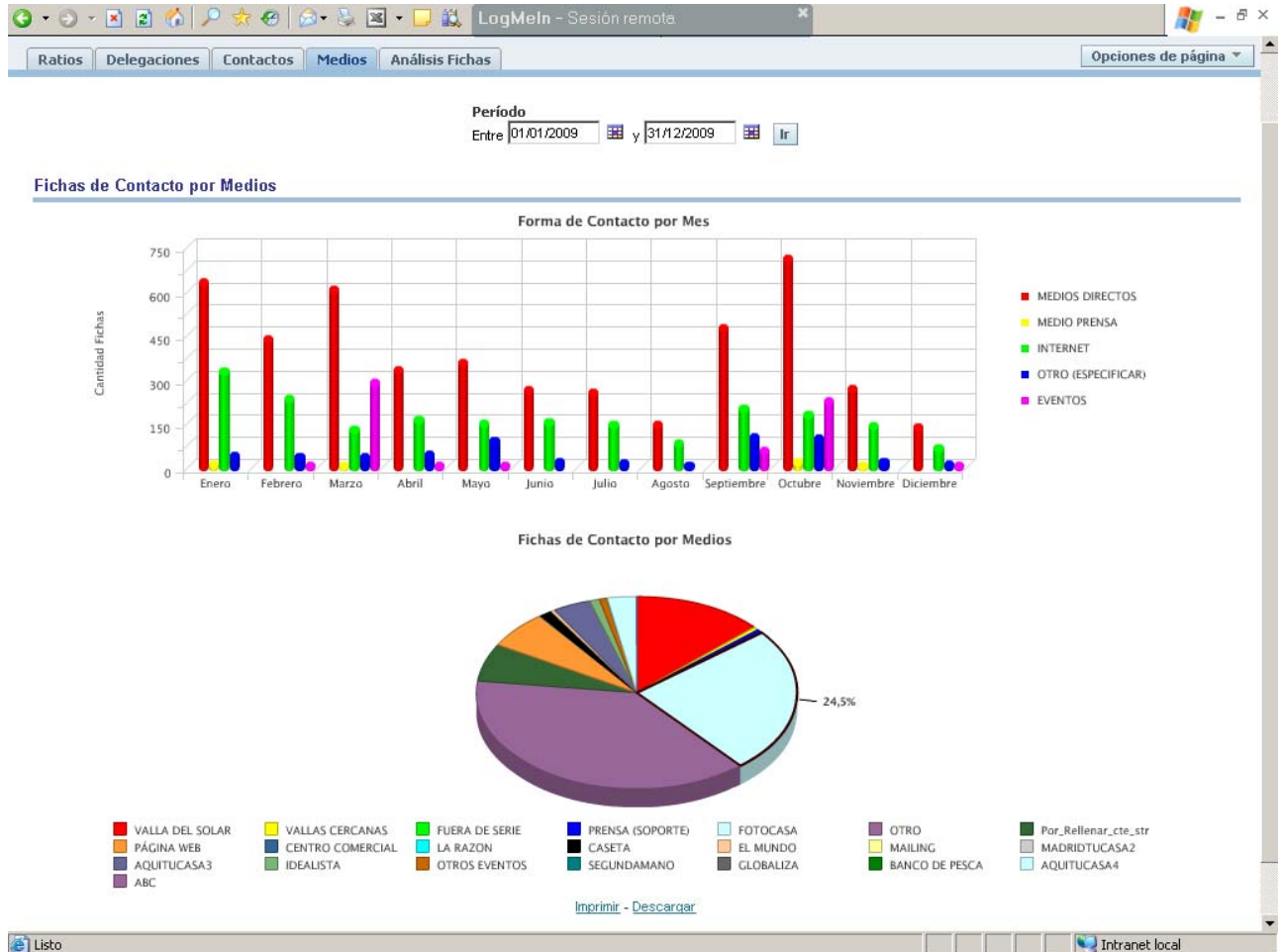
○



- **“Contactos”**: permite conocer el número de fichas o solicitudes de contacto presentadas por meses, por semanas, por días de la semana o por delegaciones.



- **“Medios”**: permite controlar el número de fichas o solicitudes de contacto por tipología de medios (directos, prensa, Internet, eventos, otros...), pudiéndose desglosar en los medios concretos (Fotocasa, Globaliza, El Mundo...) y ordenándolos por periodos.





proinlasa

Resultados

En opinión de José Luis Lasa, Director de Marketing de Proinlasa, “con Oracle BI hemos conseguido tener **al alcance de un clic** la información relevante sobre nuestros potenciales clientes, lo que no resulta realmente útil para construir una estrategia de marketing más eficaz”.

Además, se ha reducido el tiempo de generación de informes y el Director de Marketing puede **acceder vía Internet** a los informes, pudiéndose establecer niveles de acceso y perfiles de usuario, existiendo la posibilidad de trasladar los datos a una hoja de cálculo, un documento de texto o un archivo PDF.