



# SALESFORCE ROADMAP DE IMPLEMENTACIÓN

¡Bienvenido a **Championsys**! En este documento, te presentamos nuestro enfoque estratégico para una implementación exitosa de Salesforce en tu organización. Nuestro objetivo es brindarte una guía clara y concisa sobre cómo abordar este proceso para maximizar los beneficios y el retorno de inversión que Salesforce puede ofrecer.

## Índice:

1. [¿Por qué elegir Salesforce?](#)
2. [¿Cuánto cuesta implementar Salesforce?](#)
3. [¿Necesito un consultor o puedo implementar Salesforce por mi cuenta?](#)
4. [¿Cuánto tiempo lleva un proyecto de implementación de Salesforce?](#)
5. [¿Cuáles son los pasos básicos del proyecto?](#)
6. [¿Qué sucede después? Costos de mantenimiento, adopción y capacitación.](#)
7. [Planificación post-implementación: integraciones y personalización.](#)
8. [Lista de verificación para una implementación exitosa.](#)
9. [¿Por qué Championsys es el Salesforce Consulting Partner ideal para tu empresa?](#)
10. [Recursos adicionales.](#)

## Introducción:

Empresas de todo el mundo consideran a Salesforce como el CRM número uno por una buena razón: es una solución poderosa y escalable que puede revolucionar tus procesos de ventas, marketing y servicio al cliente. Sin embargo, la elección de Salesforce también puede ser complicada, ya que su ecosistema y la amplia gama de productos pueden resultar abrumadores para los principiantes. Es aquí donde Championsys entra en juego para ser tu guía y asegurar que tu implementación de Salesforce sea un proyecto exitoso, en lugar de una pérdida de tiempo, dinero y recursos.

## 1. ¿Por qué elegir Salesforce?

Salesforce destaca por su escalabilidad y capacidad de personalización. Con más de 500 objetos estándar y la posibilidad de crear objetos personalizados, puedes adaptar Salesforce a tus necesidades específicas. Además, cuenta con una capa de programación completa que te permite desarrollar cualquier aplicación que necesites para tu negocio. Esto te garantiza que Salesforce se ajuste perfectamente a tus requerimientos y te permita crecer de manera sostenible.

**150.000**

Clientes de Salesforce en todo el mundo

**70%**

de los clientes de Salesforce vieron un ROI más rápido

**35%**

aumento en la satisfacción de los clientes después de que las empresas cambien a Salesforce

Data: Salesforce, Statista

Además, Salesforce es una solución basada en la nube, lo que significa que no necesitas una costosa infraestructura de servidores para utilizarla. Puedes acceder a la plataforma desde cualquier lugar, en cualquier momento, a través de su aplicación móvil. Además, Salesforce ofrece una amplia variedad de licencias con opciones flexibles de gestión de permisos, lo que te permite adaptar la plataforma a cualquier tamaño y objetivos de tu empresa.

## 2. ¿Cuánto cuesta implementar Salesforce?

El presupuesto para un proyecto de implementación de Salesforce generalmente se compone de dos partes: las licencias de Salesforce y los servicios de implementación.

Las licencias de Salesforce incluyen las ediciones Sales Cloud y Service Cloud, que tienen un costo de \$75/mes por la edición Professional y \$150/mes por la edición Enterprise, con pago anual por usuario. Aunque las licencias de Salesforce pueden ser más costosas que otras soluciones, es importante considerar el impacto del proyecto CRM en tu negocio y el retorno de inversión que obtendrás a largo plazo.

En cuanto a los servicios de implementación, los costos pueden variar según el alcance del proyecto y los objetivos de tu empresa. Es recomendable trabajar con un consultor socio de Salesforce experimentado (Salesforce Consulting Partner) que pueda brindarte un estimado adecuado y asesorarte en cómo ahorrar costos en las licencias de Salesforce.

### **3. ¿Necesito un consultor, o puedo implementar Salesforce por mi cuenta?**

Si bien es posible implementar Salesforce por tu cuenta, enfrentarás desafíos si no estás familiarizado con la plataforma. La migración de datos, integraciones y personalizaciones requieren un alto nivel de conocimiento y experiencia. Realizar investigaciones y capacitaciones sin el apoyo de expertos puede llevarte más tiempo y arriesgar resultados poco satisfactorios que no aprovechen todo el potencial de Salesforce.

Un Salesforce Consulting Partner Certificado y experimentado puede guiarte a través de todo el proceso de implementación, brindándote soluciones óptimas que se ajusten a tus necesidades específicas. Además, un consultor te ayudará a evitar errores comunes y a construir una solución que tu equipo realmente utilizará y valorará.

### **4. ¿Cuánto tiempo lleva un proyecto de implementación de Salesforce?**

La duración de un proyecto de implementación de Salesforce depende del alcance del proyecto y las características que planeas implementar. Se recomienda un enfoque de implementación en etapas, lo que permitirá que cada fase agregue valor y pueda implementarse de forma independiente para una adopción más suave.

Por ejemplo, la implementación inicial de Salesforce Sales Cloud o Service Cloud suele durar entre 4 y 6 meses. Si también deseas implementar Salesforce Community Cloud, es posible que necesites entre 1 y 2 meses adicionales para personalizarlo según tus necesidades.

Es fundamental contar con un Salesforce Consulting Partner que te brinde una estimación más precisa y recomendaciones para lograr una implementación exitosa en el menor tiempo posible.

## 5. ¿Cuáles son los pasos básicos del proyecto?

Un proyecto de implementación de Salesforce generalmente se divide en varias etapas:

1. **Etapa de descubrimiento y definición de alcance:** En esta etapa, se definen los objetivos del proyecto y se recopilan los requisitos del negocio para determinar el alcance de la implementación.
2. **Diseño de soluciones y planificación:** Se crea un plan detallado que incluye el diseño técnico y funcional de la solución, así como la planificación de recursos y cronogramas.
3. **Análisis empresarial y especificaciones técnicas:** Se analizan los procesos actuales del negocio y se crean las especificaciones técnicas para la configuración y personalización de Salesforce.
4. **Planificación de gestión del cambio:** Se identifican los posibles impactos del proyecto en los empleados y se crea un plan para gestionar el cambio de manera efectiva.
5. **Implementación técnica:** Se realiza la configuración y personalización de Salesforce de acuerdo con las especificaciones técnicas definidas previamente.
6. **Etapa de pruebas y UAT (User Acceptance Testing):** Se realizan pruebas exhaustivas para garantizar que Salesforce funcione según lo previsto y se involucra a los usuarios finales para validar y aprobar la solución.
7. **Capacitación:** Se proporciona capacitación a los usuarios finales para que puedan utilizar Salesforce de manera efectiva y aprovechar al máximo sus funciones.
8. **Lanzamiento:** Se despliega la solución en producción y se inicia la adopción y uso diario de Salesforce en la organización.
9. **Monitoreo y ajustes:** Se realiza un seguimiento continuo para asegurarse de que Salesforce funcione de manera óptima y se realizan ajustes según las necesidades cambiantes del negocio.

## 6. ¿Qué sucede después? Costos de mantenimiento, adopción y capacitación

Una vez que Salesforce está implementado, es esencial considerar los costos de mantenimiento para garantizar que la plataforma funcione de manera óptima. Salesforce actualiza sus soluciones tres veces al año de forma

gratuita, y su equipo de soporte se encargará de la infraestructura en la nube, lo que te ahorra costos en servidores locales.

Además, la adopción y capacitación son clave para el éxito continuo. El éxito de Salesforce no depende solo de la tecnología, sino también de la adopción y el compromiso de los usuarios. Es esencial involucrar a los usuarios en todas las etapas del proyecto y proporcionar capacitación y apoyo continuo para fomentar una adopción exitosa.

## 7. Planificación post-implementación: Integraciones y personalización

Después de la implementación inicial, es probable que desees personalizar aún más Salesforce para satisfacer las necesidades específicas de tu negocio. Esto puede incluir integraciones con otras plataformas, como sistemas de contabilidad o marketing, y la creación de soluciones personalizadas para optimizar tus flujos de trabajo.

Puedes optar por instalar aplicaciones existentes o crear integraciones personalizadas según tus requerimientos. Un Salesforce Consulting Partner experimentado en arquitectura puede ayudarte a determinar las mejores opciones para integrar tus sistemas de manera eficiente y asegurar que tu solución sea estable y escalable.

## 8. Lista de verificación para una implementación exitosa

Para asegurar el éxito de tu implementación de Salesforce, ten en cuenta estos puntos clave:

- Establecer objetivos claros y bien definidos desde el principio.
- Priorizar los resultados comerciales en lugar de centrarse solo en las herramientas.
- Involucrar a los usuarios en todas las etapas del proyecto.
- Obtener la alineación y participación de todas las partes interesadas en tu empresa.
- Considerar la integridad de los datos existentes y analizar las fuentes de datos para evitar discrepancias.
- Implementar el proyecto en etapas para facilitar la adopción por parte de los usuarios.

- Personalizar Salesforce para que se ajuste a tus procesos comerciales específicos.
- Brindar capacitación adecuada y soporte posterior al lanzamiento para garantizar una adopción exitosa.

## 9. ¿Por qué Championsys es el Salesforce Consulting Partner ideal para tu empresa?

En Championsys, nuestro compromiso va más allá de ser simplemente un proveedor de servicios. Somos tu aliado estratégico en el viaje hacia una implementación exitosa de Salesforce y el crecimiento continuo de tu negocio. Aquí te presentamos algunas razones por las que somos el Salesforce Consulting Partner ideal para tu empresa:

- **Experiencia y Expertise:** Nuestro equipo está compuesto por expertos certificados en Salesforce con una amplia experiencia en consultoría, implementación y personalización de soluciones Salesforce. Hemos trabajado con empresas de diversos tamaños y sectores, lo que nos ha brindado una visión profunda de las mejores prácticas y soluciones específicas para cada industria.
- **Enfoque Centrado en el Cliente:** Entendemos que cada empresa es única y tiene sus propias metas y desafíos. Por ello, nos dedicamos a comprender a fondo tus necesidades y objetivos comerciales para ofrecerte soluciones personalizadas y orientadas a resultados que impulsen tu éxito a largo plazo.
- **Compromiso con la Calidad:** En Championsys, la calidad es una prioridad en cada etapa del proyecto. Nos esforzamos por brindar soluciones y servicios de la más alta calidad, garantizando que cada aspecto de la implementación de Salesforce cumpla con tus expectativas y requerimientos.
- **Soporte Continuo:** Nuestro compromiso no termina con la finalización de la implementación. Estamos aquí para brindarte soporte y asesoramiento a lo largo de tu trayecto con Salesforce. Ya sea que necesites ayuda con el mantenimiento, capacitación adicional o soluciones de integración, estaremos a tu disposición para ayudarte.
- **Enfoque Integral:** Nuestro enfoque integral abarca desde la planificación inicial hasta la formación de tus equipos y más allá. Trabajamos en colaboración contigo para asegurarnos de que obtengas el máximo valor de Salesforce y que tu inversión tenga un impacto positivo en todos los aspectos de tu negocio.

- **Excelencia en Servicio al Cliente:** La satisfacción del cliente es nuestra máxima prioridad. Nos enorgullece ofrecer un servicio al cliente excepcional y de establecer relaciones de confianza y largo plazo con nuestros clientes.

Confía en Championsys como tu socio estratégico de Salesforce Consulting Partner y déjanos ser el impulso que necesitas para alcanzar el éxito con Salesforce. Juntos, transformaremos tu empresa y te ayudaremos a superar tus metas comerciales de manera eficiente y efectiva.

Contáctanos hoy mismo para programar una sesión de diagnóstico gratuita y descubrir cómo Championsys puede hacer una diferencia significativa en tu implementación de Salesforce y en el futuro de tu negocio.

¡Únete a la comunidad de éxito de Championsys y comencemos juntos el camino hacia el crecimiento y la excelencia con Salesforce!

## 10. Recursos adicionales

Para obtener más información sobre cómo aprovechar al máximo Salesforce y cómo puedes personalizarlo para satisfacer tus necesidades comerciales, te invitamos a visitar nuestros recursos adicionales:

- Suscríbete a nuestro [blog](#) para conocer casos de éxito, historias de implementación y las mejores prácticas para aumentar el retorno de inversión en Salesforce.
- Mira nuestro seminario web gratuito "Aprovecha al máximo Salesforce para tu empresa" y descubre cómo adaptar Salesforce a tus necesidades comerciales para desarrollar una estrategia de implementación relevante.
- Sigue nuestro [canal de Youtube](#) para videos explicativos, asesoramiento, webinars y tutoriales.
- Descubre más testimonios de nuestros clientes en [Clutch](#) y cómo Championsys ha brindado soluciones efectivas y duraderas a diversas empresas.

¡En Championsys, estamos aquí para ser tu socio estratégico en la implementación exitosa de Salesforce! Si tienes preguntas o deseas comenzar tu proyecto con nosotros, no dudes en contactarnos. Estamos ansiosos por ayudarte a alcanzar tus objetivos comerciales con Salesforce.