

Caso de estudio

Referente de la tecnología enológica centraliza sus operaciones con Zoho CRM Plus



Sobre Grupo Agrovín:



**Fecha de
Fundación - 1957**



**Sede Central -
Alcázar de San Juan**



**Presentes en -
+20 países**



Sector - Enológico



**Nº Empleados -
+170**



**Tipo de Negocio -
Privado, B2B**



**Usan Zoho CRM Plus desde -
+3 años**

Introducción

Agrovín es una empresa líder en innovación y pionera en el desarrollo de soluciones y sistemas enológicos que permiten a las bodegas mejorar la calidad de sus vinos. Fundada en 1957 en La Mancha, cuenta con más de **36 patentes propias** y está presente en **más de veinte países en cinco continentes**.

Agrovín acompaña a los enólogos a mejorar los procesos de elaboración del vino y a definir el carácter de sus vinos con la máxima calidad y en línea con las tendencias del mercado.

Trabajan por y para las bodegas responsables del futuro.

Optimización de la Comunicación Interna

Desde hace **tres años**, Agrovín ha integrado **Zoho CRM Plus** en sus operaciones, utilizando un total de **53 aplicaciones** en diferentes departamentos clave:

- **Marketing**
- **Comercial**
- **Tecnología**

Gracias a esta implementación, Agrovín ha optimizado la comunicación interna, la gestión de clientes y el análisis de datos para mejorar su eficiencia y crecimiento.

Uso de Blueprints en Zoho CRM para la coordinación entre departamentos

Irene Robles, CRM & Marketing Manager de Agrovín, destaca la importancia de Zoho Blueprints en Zoho CRM en la mejora de la comunicación interna:



Los Blueprints los utilizamos para la comunicación interna entre departamentos. Cuando un comercial marca que tiene una reunión de Tecnología,



el manager correspondiente recibe una notificación en tiempo real para ofrecer un mejor servicio.

Irene Robles

CRM & Marketing Manager

Beneficios clave:

- Notificaciones automáticas en tiempo real entre departamentos.
- Mayor coordinación entre Comercial y Marketing.
- Mejor atención al cliente gracias a la integración con la app de Agrovín.

Gestión Eficiente de Clientes y Campañas

Zoho CRM para la gestión de clientes

Víctor Gil, Consultor Técnico de Agrovín, destaca que Zoho CRM permite:

- Programar agendas semanales.
- Registrar puntos clave de reuniones con clientes.
- Generar estadísticas para evaluar el rendimiento.



La facilidad de acceder al historial de nuestros clientes de manera remota agiliza la preparación de reuniones y visitas,
afirma Víctor.



Víctor Gil

Consultor Técnico Zona Centro

Caso de éxito: Campaña de Vendimia

Problema: Detectamos problemas en un proceso específico.

Solución: Se lanzó una campaña sobre el producto Microstat PH, segmentando a los clientes adecuados.

Resultados:

- Aumento de visualizaciones en la web.
- Mayor número de consultas de enólogos al departamento comercial.
- Incremento en las ventas del producto.

Reducción del Tiempo en Tareas Administrativas

Álvaro García, Consultor Técnico de Agrovin, destaca que Zoho CRM Plus ha reducido el tiempo dedicado a tareas administrativas mediante:



Zoho Expense - Gestión eficiente de gastos comerciales diarios.



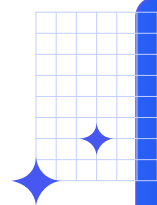
Zoho WorkDrive - Mejora del trabajo en equipo y gestión documental.



Zoho Campaigns - Mayor impacto en el lanzamiento de productos.



Estos beneficios se traducen en la identificación de nuevas oportunidades comerciales y áreas de mejora,
comenta Álvaro.



Álvaro García

Consultor Técnico Zona Centro

Expansión Global y Futuro con Zoho

Zoho Campaigns para una operación internacional

- Segmentación de clientes según flujos de trabajo.
- Campañas en varios idiomas simultáneamente.
- Extracción de datos para optimización continua de estrategias.

Otras herramientas clave



Zoho Forms - Captación de leads en eventos y a través de la web.



Zoho Expense - Gestión rápida y eficiente de gastos.



Zoho WorkDrive - Herramienta de comunicación y gestión documental para equipos globales.

Zoho Campaigns para una operación internacional

- Centralización de información de consultores enológicos en Zoho.
- Implementación de Zoho Mail para una comunicación unificada.

"Zoho CRM Plus nos ha permitido agilizar procesos y contar con un servicio técnico eficiente que nos brinda una atención personalizada." Irene Robles, CRM & Marketing Manager en Agrovín.

Aplicaciones de Zoho y sus Beneficios



Zoho CRM

- Permite una gestión eficiente de clientes y reuniones.
- Funcionalidad clave: Blueprints, que automatiza la comunicación interna.
- Facilita la segmentación y personalización de campañas.



Zoho Campaigns

- Segmentación avanzada para clientes en distintos continentes.
- Lanzamiento de campañas en varios idiomas de forma simultánea.
- Análisis y optimización continua de las estrategias de marketing.



Zoho Expense

- Optimización en la gestión de gastos comerciales y administrativos.
- Facilita la clasificación de datos financieros para mejorar la contabilidad.



Zoho WorkDrive

- Almacenamiento seguro y accesible para todos los departamentos.
- Mejora la colaboración con permisos personalizados y gestión eficiente de la información.



Zoho Forms

- Recogida de datos en eventos y en la web/app de Agrovín.
- Integración con Zoho Sheet para importar automáticamente datos de clientes potenciales.

Conclusión

La implementación de **Zoho CRM Plus** ha transformado la operativa de Agrovin, mejorando la comunicación interna, la gestión de clientes y la toma de decisiones.

- **Mayor eficiencia en los procesos administrativos.**
- **Coordinación efectiva entre departamentos.**
- **Campañas exitosas gracias a la segmentación inteligente.**
- **Expansión global con herramientas escalables.**

Zoho sigue siendo un aliado clave en la estrategia de Agrovin, acompañando su crecimiento y optimización operativa en un mercado cada vez más digitalizado.

Escríbenos:
sales@eu.zohocorp.com



agrovin.com/



zoho.com/es-xl/