

## Beneficios Potenciales de CRM

- Incremento de las ventas (hasta el 50 %)
- Mejora del margen (hasta el 2%)
- Reducción de costos de ventas (hasta el 46%)
- Reducción en el ciclo de ventas (hasta el 25%)
- Incremento en el ranking de satisfacción del Cliente (hasta el 20%)

***El éxito depende del enfoque correcto***



## Modelo de diagnostico

Ventas Anuales	\$ 1000000	Subtotales
Incremento de las ventas (hasta el 50 %)	6 %	\$ 60000
Mejora del margen (hasta el 2%)	4 %	\$ 40000
Reducción de costos de ventas (hasta el 46%)	2 %	\$ 20000
Reducción en el ciclo de ventas (hasta el 25%)	1 %	\$ 10000
Incremento en satisfacción del Cliente (hasta el 20%)	1 %	\$ 10000

Calcular

TOTAL \$ 140000



## Beneficios Potenciales de CRM

Años Proyectados

Ventas Anuales	\$	<input type="text" value="1234567890"/>	
Costos de Ventas	\$	<input type="text" value="100000"/>	
Ventas Mensuales	\$	<input type="text" value="833333"/>	
Incremento en Ventas		<input type="text" value="4"/> %	\$ <input type="text" value="155740366.37"/>
Margen en ventas		<input type="text" value="1"/> %	\$ <input type="text" value="38935092.094"/>
Reducción de costos de ventas		<input type="text" value="5"/> %	\$ <input type="text" value="15000"/>
Incremento de Satisfacción de Cliente		<input type="text" value="3"/> %	\$ <input type="text" value="2297794.76"/>
Costo del Proyecto	\$	<input type="text" value="300000"/>	\$ <input type="text" value="196988253"/>
Beneficios	\$	<input type="text" value="196688253"/>	
Total de ahorros	\$		\$ <input type="text" value="196688253"/>

Calcular

