



CASO DE ÉXITO



NEXTUP

POWER HIT CRECIMIENTO SEGURO

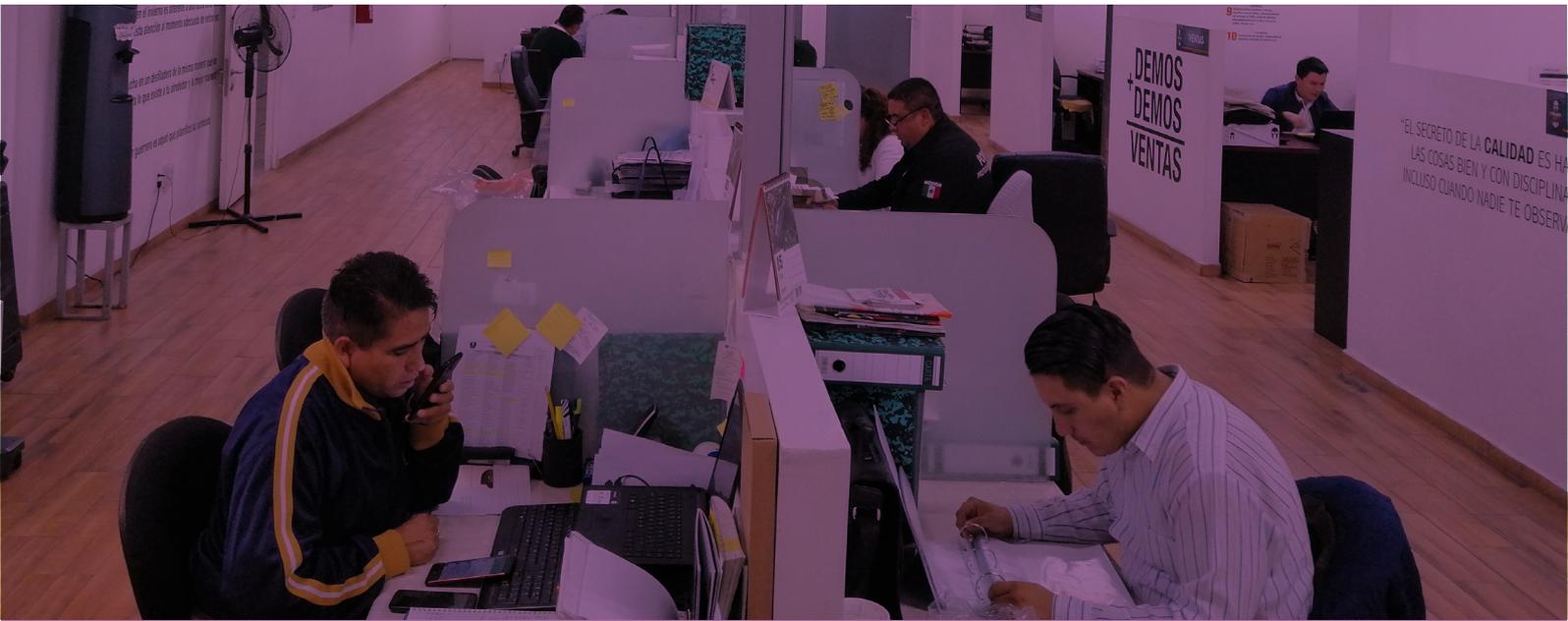
salesforce

- 1 POWER HIT PROTEGE A QUIEN PROTEGE
- 2 POWER HIT Y SALESFORCE
- 3 POWER HIT Y NEXTUP
- 4 LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL
- 5 LOS BENEFICIOS DE LA TRANSFORMACION



NEXTUP





POWER HIT PROTEGE A QUIEN PROTEGE

Power Hit es una empresa que se dedica a la fabricación y comercialización de equipamiento para las fuerzas del orden. Su visión es ser la empresa líder dentro del mercado. Actualmente cuenta con una plantilla de alrededor de 100 empleados en su fábrica y oficinas. Cuenta con oficinas en las ciudades de Mérida, Guadalajara y Monterrey desde donde brinda sus servicios a los 32 estados de la república mexicana, además de que ha logrado expandir su mercado a 25 países alrededor del mundo.

Su misión se divide en cuatro puntos que son:

1. Impulsar en la sociedad la cultura de seguridad
2. Proteger a quienes nos protegen, que es nuestro lema
3. Ofrecer un lugar digno y con todas las herramientas necesarias para que nuestros colaboradores desarrollen sus labores de manera óptima

Sus 20 años de trayectoria han fabricado y comercializado equipo de seguridad para las fuerzas navales, militares, policiales y de seguridad privada. Extendiendo su variedad de productos y accesorios como son; chalecos, placas, cascos y escudos balísticos, además de uniformes, botas, cinturones, entre otras cosas.

El acelerado crecimiento logrado la llevó a estar dentro del TOP 5 del reconocimiento GACELA otorgado por la Presidencia de Mexico, con el cual se premian a las empresas con un alto potencial de crecimiento, además de que contribuyen al desarrollo de la economía y creación de empleos.

Gracias a su esfuerzo y dedicación hoy se encuentran dentro de las tres empresas más grandes del país en su ramo.

POWER HIT Y SALESFORCE



Debido a dicho crecimiento tuvieron que optar por utilizar tecnología para el manejo de su información. Antes del año 2010 el área comercial de Power Hit operaba mediante el uso de paquetería de Office, lo que hacía que una cotización se realizara en 3 o más días.

La creciente demanda del mercado en su sector dejó sentir la necesidad de agilizar la operación, lo que provocó buscar alguna solución tecnológica que pudiera soportar el crecimiento que se vislumbraba. Fue así como en el año 2010 Power Hit entró al mundo de la tecnología de la información con Salesforce.

En un inicio, la implementación demandó un completo compromiso y se involucró toda el área administrativa, especialmente los líderes de la organización quienes fueron los encargados de transmitir la importancia del proyecto. Una vez terminada la implementación, fue necesario atravesar un periodo de adaptación, donde la organización aprendiera a operar con el nuevo sistema Salesforce. Al término de este periodo, los beneficios del cambio no tardaron en reflejarse en los resultados.

La operación se agilizó de manera radical, las cotizaciones que anteriormente se realizaban en más de 3 días ahora se hacían en menos de 30 minutos.



POWER HIT Y NEXTUP



Power Hit considera que un gran aliado para el éxito de la implementación fue **NextUp**, quien fue seleccionado en un concurso de entre varios proveedores gracias al compromiso e interés que mostró desde la cotización y la presentación de la propuesta.

“Nos dimos cuenta de que el servicio era diferente, venían con nosotros, trataron siempre de dar su 100% para quedarse con el contrato y nosotros supimos que, si así era en un principio, así sería la implementación y entonces decidimos irnos con NextUp”.

Erick Sánchez Armas Jiménez,
Director General de Power Hit.

“NextUp tiene algo que me gusta mucho y es su servicio. Antes de implementar se tomaron un buen tiempo en recopilar toda la información necesaria para entender exactamente cuál era nuestra necesidad y se centraron en ésta”

Erick Sánchez Armas Jiménez,
Director General de Power Hit.



LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Finalmente en el año 2019, Power Hit decidió migrar su operación completa a la plataforma **Salesforce** para lograr un mejor aprovechamiento de todas las capacidades que le podía ofrecer, como la detonación de alarmas en puntos de reorden o el tomar ventaja de la conversión automática de divisas para atender a sus mercados internacionales.

Dentro de las características que hicieron a Power Hit elegir Salesforce se encuentran:

• Lo sencillo de su implementación y adaptación.



• Lo amigable que es su uso.



• Los servicios en la nube.

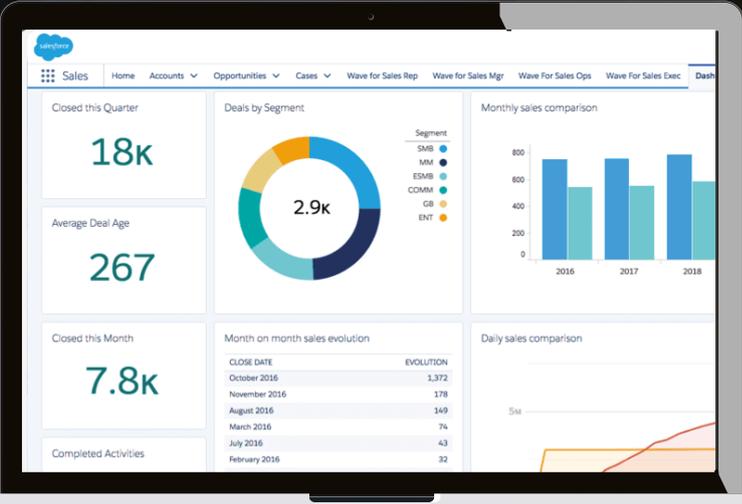


• La integración que tiene con toda el área administrativa y almacén.



“ SALESFORCE ES SÚPER AMIGABLE Y FÁCIL DE USAR, NO NECESITAS UN GRAN ENTRENAMIENTO, ES FÁCIL DE ENTENDER ”

Erick Sánchez Armas Jiménez,
Director General de Power Hit.



LOS BENEFICIOS DE LA TRANSFORMACIÓN

El camino ha sido gradual a través de estos casi diez años que le han permitido a Power Hit madurar su camino en la transformación digital. Este andar le ha dejado una grata sensación de éxito. Los principales beneficios que ha obtenido tras la implementación de **Salesforce** en toda la organización son:

- Capacidad de ofrecer un excelente servicio al cliente.

- Reducción en los tiempos ciclo de venta y en consecuencia mejor aprovechamiento de los días de crédito de sus proveedores.



- Control de la información del área administrativa.

- Reducción de tiempos al llevar a cabo los procedimientos.

Los siguientes pasos de Power Hit serán adecuar todos sus módulos para una mejor atención del mercado internacional, con miras a lograr un crecimiento del **100%** en los próximos 5 años para lo que considera a **NextUp un socio estratégico**.

“ **HAY UNA PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO DE 35% EN EL FUTURO PRÓXIMO GRACIAS A ESTA DECISIÓN Y DE UN 100% EN 5 AÑOS** ”

Erick Sánchez Armas Jiménez,
Director General de Power Hit.



NEXTUP



salesforce



salesforce



POWER
HIT

CDMX (55) 8995.6268 | MTY (81) 8647.2940



NEXTUP

*En Nextup te ayudamos a llevar con éxito
tu proceso comercial con el CRM #1
Salesforce*

marketing@nextup.com.mx
www.nextup.com.mx