



### Caso de Éxito Proyecto eSIM AIJU

Tiempo Implantación: 2 meses

AIJU necesitaba mejorar el ratio de rendimiento de su acción comercial y de comunicación, tanto del propio instituto, como de sus delegaciones nacionales. La meta ha sido poder incrementar la venta de servicios y productos.

## AIJU

Instituto Tecnológico del Juguete

- > AIJU es el Instituto Tecnológico de Juguete, situado en la localidad alicantina de Ibi.
- > Su misión es velar por el desarrollo y la competitividad de la industria juguetera y de componentes.
- > AIJU cuenta con más de 400 empresas asociadas de los sectores juguete, artículos de plástico, moldes...
- > AIJU está avalado por la UE, el IMPIVA y el Ministerio de Ciencia y Tecnología.
- > Sus proyectos, principalmente van encaminados al diseño y desarrollo de nuevos materiales y prototipos, análisis de nuevos usos de producto y desarrollo y aplicación de nuevas tecnologías.

"Toda la información comercial y de comunicación en tiempo real y desde cualquier PC conectado a Ineternet. Versatilidad 100%"

## Antes de la implantación

El **área comercial de AIJU**, como la de cualquier otra PYME, detecta la necesidad de poder, no sólo controlar, sino incrementar, la efectividad de su actuación hacia el entorno, es decir, su comunicación y acción comercial. AIJU detecta esta necesidad porque es consciente de:

- ▶ Hay que justificar el presupuesto del área comercial, y no se dispone de ningún sistema de gestión y control unificado.
- ▶ Además de justificar el presupuesto, hay que mejorar los ratios comerciales, porque de lo contrario no podremos incrementar nuestra dotación presupuestaria, entrando en un ciclo vicioso.
- ▶ Desconoce cuáles son las acciones y campañas, comerciales y de comunicación, más efectivas, y las que no producen ningún rendimiento.
- ▶ La comunicación vertical interna, tanto hacía arriba: dirección general como hacía abajo: las delegaciones, es costosa en tareas administrativas y por tanto conlleva mucho tiempo de 'papeleo'.

## Después de la implantación

AIJU, después de un periodo de varios meses de análisis de diferentes consultoras y soluciones CRM, toma la decisión de trabajar con MKF y su solución eSIM. El resultado de este trabajo ha sido:

- ▶ AIJU trabaja con un sistema de gestión e información de Marketing a través de Internet: eSIM, sincronizado con su ERP de Navisión.
- ▶ Los responsables comerciales diseñan los procesos de Marketing, comerciales y de comunicación, y posteriormente analizan sus resultados en paneles de control. La información les permite optimizar el rendimiento de estos procesos.
- ▶ Comunicación fluida, en tiempo real, entre todos los usuarios de eSIM, en sus dos sentidos, tanto hacia arriba como hacia abajo.
- ▶ Automatización de las acciones de comunicación directa: correos electrónicos y SMS; eSIM trabaja por AIJU.
- ▶ Adaptación de los procesos de Marketing a cada zona y delegación, en función de los resultados.