

Preguntas & Respuestas

Presentando coreBOS CRM

Te presentamos coreBOS de forma directa y a alto nivel

• ¿Qué es coreBOS?

Es una plataforma de informatización para empresas de servicios de cualquier tamaño. Como es una evolución de SugarCRM y de vtigerCRM, viene del mundo del **CRM** pero ha evolucionado hacia el modelo del ERP al considerar aspectos que caen fuera del mundo del CRM, como son: **Facturación, gestión de cobros, gestión de proveedores, gestión financiera, análisis de datos, informes y Big Data.**

¿Qué es un CRM?

Por si no lo sabes, un CRM es un sistema informático para básicamente hacer dos cosas:

- ✓ Gestión de **contactos**
- ✓ Programación de **acciones comerciales**, es decir realizar seguimiento y agendar acciones destinadas a conseguir ventas en el tiempo.

Sobre esto se ha construido toda la constelación de **herramientas** y la **plataforma tecnológica** sobre la cual conseguir el sistema de información ideal para tu empresa.

• ¿Qué puede hacer coreBOS por mi empresa?

Este es el **reto de coreBOS**:

Gestionar de forma **integral** tu empresa de **servicios** de forma unificada y con la posibilidad de **comunicarse con sistemas** de tercero cuando creas conveniente hacerlo. Aquí integral significa: **PREVENTA, VENTA, POSTVENTA**. Y todas las herramientas para **Gerente y directores de departamento: BIG DATA, Informes, alertas, BPM y visión 360%**.

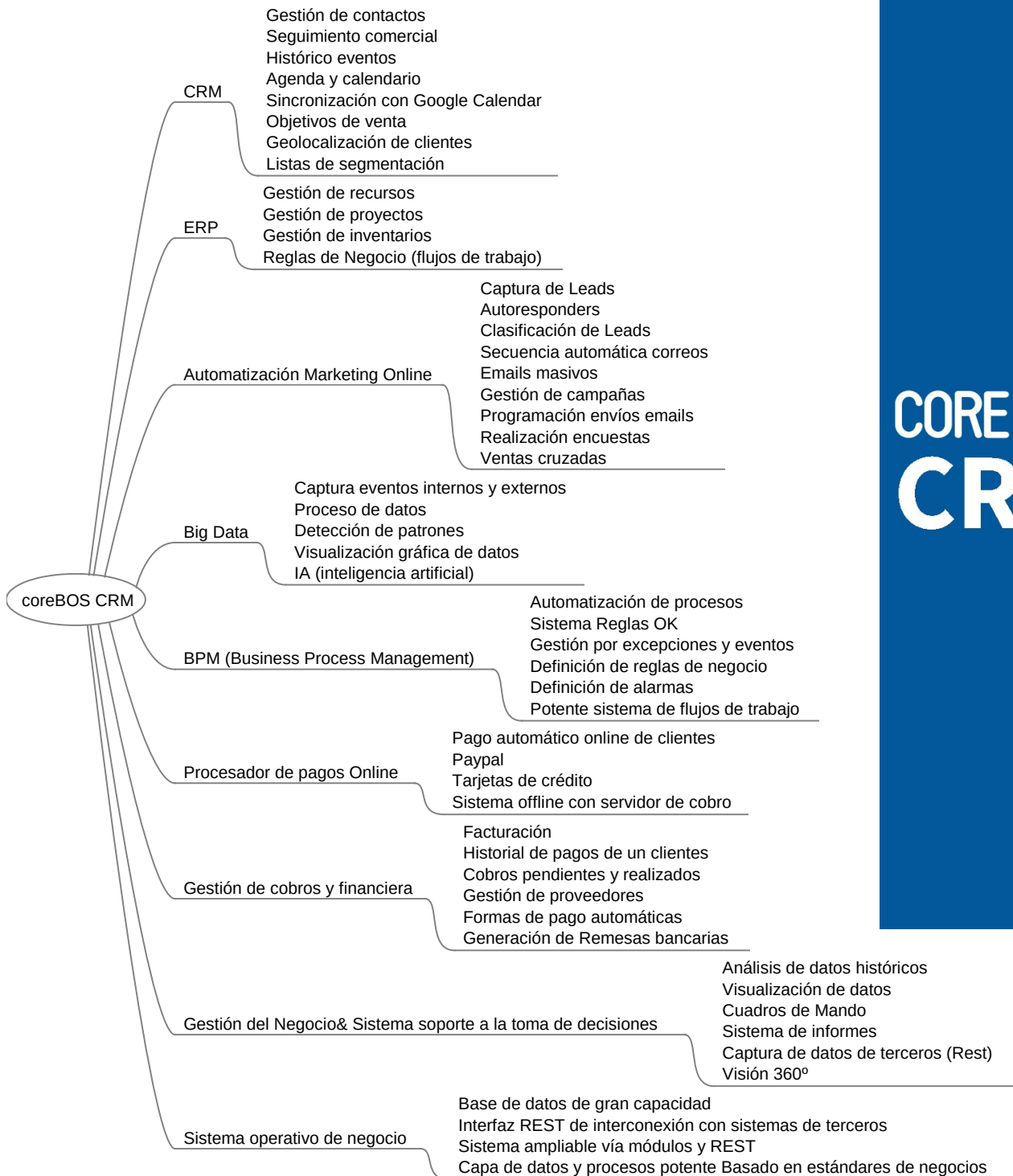
Pregúntanos, si no te queda claro.

¿Para quién es coreBOS?

- **Empresas de servicios de cualquier tamaño que desean informatizarse:** con servicios como producto principal para ser vendido.
- **Empresas que desean gestionar de forma profesional su departamento comercial:** agenda, seguimientos, funnel de ventas, objetivos de ventas.
- **Empresas que desean gestionar su servicio POSTVENTA** (tickets, partes de trabajo, incidencias)
- **Empresas que desean o necesitan automatizar procesos** para conseguir reducción de costes.
- **Empresas que desean empezar a usar marketing Online y automatizarlo:** captura de potenciales a través de su página web, autorespuestas, gestión automatizada de publicaciones, envío de series de correos formativos/educativos para la crianza de potenciales/leads.
- **Empresas que desean unificar toda la información de su empresa en un único sistema** y eliminar la dispersión de información que actualmente tienen.
- **Empresarios que desean conseguir más visibilidad de su negocio** mediante: cuadros de mando, informes, Business Intelligence, Big Data, informes y visualización gráfica de los datos.

Si no te ves en esta lista, pregúntanos y te diremos si coreBOS es o no para ti.

• Entonces, ¿coreBOS es más que un CRM?
Sí, resumiendo tenemos



• ¿En qué se diferencia coreBOS CRM de vtiger 6.x?

Después de vtiger 5.4 el proyecto se bifurcó en dos ramas, a saber: **coreBOS** es la evolución natural de vtiger 5.4, siguiendo sobre la base de código existentes y probada. El nombre ha cambiado por temas de copyright pero se trata realmente de la versión 6 de vtiger.

.Vtiger 6.x: una versión enfocada a una solución SaaS propietaria On Demand y que dispone una versión open source que es distinta de la versión comercial. Esta versión realmente ha sido una re-escritura total del CRM, eso implica:

1) **ACTUALIZACIÓN MUY DIFÍCIL:** todo el código personalizado hay que volver a generarlo,

2) **MUCHOS ERRORES:** código por depurar nuevo (es decir, muchos errores)

3) **PÉRDIDA DE FUNCIONALIDADES:** muchas funcionalidades han desaparecido porque no se han implementado.

4) **VOLVER A EMPEZAR:** en muchos casos, ya que se trata de un sistema reconstruido, hay que volver a aprender cómo construir y cómo usar el sistema. Es decir es un nuevo programa aunque tenga el mismo nombre.

• Ventajas de coreBOS:

1) **ACTUALIZACIÓN SENCILLA Y NATURAL:** continuidad sobre una base de código estable y probada.

2) **FUNCIONALIDAD COMPLETA:** Open source auténtico. No hay versiones comerciales y otras open source.

3) **RESPALDO:** Libertad al disponer de la mayoría de la comunidad de colaboradores de vtiger 5.x

4) **EVOLUCIÓN:** Existencia de muchas nuevas funcionalidades a día de hoy al no tener que reescribir todo el código existente.

5) **MANTENIMIENTO AL DÍA:** Fácil migración al ser realmente el mismo proyecto.

6) **AUTONOMÍA Y RAPIDEZ:** Autonomía y velocidad de incorporación de funcionalidades, optimizaciones y corrección de errores detectados.

7) **FIABILIDAD:** Garantías de fiabilidad al estar basado en un modelo de colaboración abierto.

• ¿Cómo conseguirlo?

La forma de conseguir coreBOS CRM es mediante las siguientes dos opciones:

▶ **CONTRATACIÓN DE UN PACK COREBOS “PUESTA EN MARCHA”**

Este pack de puesta en marcha sirve para recoger **requerimientos** vuestros, adaptarlo a nivel básico mediante una serie de **entrevistas** de adaptación; también incluye **formación** para usuarios y para administración a nivel de uso interno. Con estas entrevistas también se generan **propuestas y recomendaciones** para su incorporación al sistema.

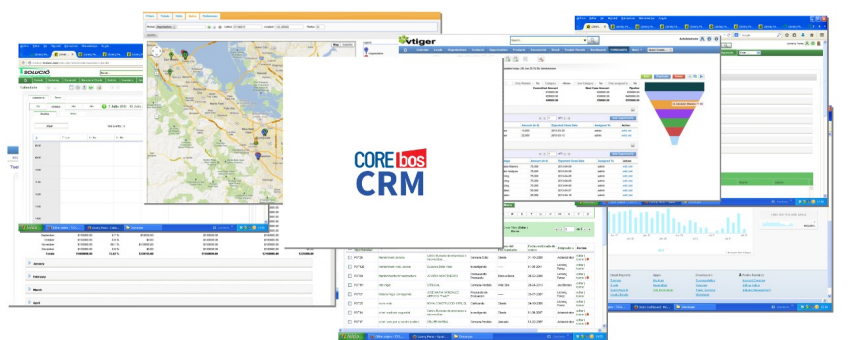
Esto es un servicio que **acelera el proceso de implantación.**

Este Pack incluye lo siguiente:

- .**Recogida requerimientos** inicial
- .**Asesoramiento** básico inicial
- .Sesiones de **adaptación y personalización** del CRM
- .**Implementación** detectada e incluida
- .**Validación**
- .**Formación** usuarios

▶ **DESCARGA DIRECTA DESDE GITHUB**

La segunda alternativa es la opción DIY (Do It Yourself). Si en cualquier momento necesitas nuestra ayuda o de alguno de nuestros colaboradores, podrás hacerlo sin ningún problema.



COREbos CRM

• ¿Qué vale?

coreBOS es un producto OpenSource totalmente gratuito que nosotros utilizamos en las instalaciones de nuestros clientes. De la misma forma que tú puedes conseguirlo.

Con el tiempo **hemos desarrollado multitud de módulos y extensiones alrededor del producto** que no podemos incluir en la versión accesible, bien porque son muy específicos para un **sector** en concreto o bien porque son incompatibles unos con otros. Algunos de estos módulos los liberamos, otros los ponemos a la venta y muchos otros los ponemos a disposición de aquellas personas que adquieren la **suscripción anual de coreBOS CRM**, para que puedan decidir cuáles necesitan instalar.

La **suscripción** también te da acceso a algunas **verticalizaciones** que hemos realizado. O sea, una selección de módulos creados para atender a un **sector de mercado concreto** y que juntamos **armónicamente** en una aplicación especializada pero basada en la versión de código libre. Te damos el trabajo hecho y, lo que es MUCHO más importante, **la mantenemos al día y sincronizado con la versión OpenSource mientras tengas activada la suscripción.**

El **producto estrella** de la suscripción es nuestra **verticalización para marketing online** y algunos de los módulos accesibles son *Objetivos de Ventas, Mapas, Líneas de Descuento, Acciones Masivas (emails, asignaciones), Listas de Segmentación, Bloqueo de Edición de Registros, Editor de Menú Avanzado, Integraciones con SendGrid, OpenOffice, Mailchimp, Google Drive, Dropbox, y muchos más que vamos añadiendo sin parar.*

*La suscripción solo te da acceso al código, no incluye soporte, pero para eso tenemos **planes de soporte** que seguro que se acomodan a tus necesidades, **así que no dudes en preguntar!**

• Algunos de los módulos adicionales no incluidos

Por si te sirve, algunos de los módulos de pago son:

- TSDomains
- Forecast
- Maps
- DiscountLine
- MassDocumentImport
- MultiWarehouse
- TSInvoiceSO
- vtDocsTreeview
- SEPA
- GenDoc

Con la **suscripción anual** puedes tener **acceso a todos estos módulos**, o bien puedes adquirirlos por separado; tú eliges.

• ¿En cuánto tiempo tengo en marcha mi sistema?

Una instalación de **coreBOS CRM** "tal cual" puede hacerse en **cuestión de minutos.**

En caso de activar un **pack de puesta en marcha** con personalización, podemos tener tu sistema listo en **1 semana a 10 días de forma habitual.**

Year	2013	Frequency	Monthly	Period	2	Related	Only Related	No	Category	--None--	Use Category	No	Only assigned to	No
Month		Quota	% Quota	Closed		Committed Amount		Best Case Amount		Pipeline				
March		€19000.00	0.0 %	€3.00		€19000.00		€20000.00		€30000.00				
April		€20000.00	0.0 %	€5.00		€25000.00		€30000.00		€45000.00				
Totals		€39000.00	0.0 %	€8.00		€44000.00		€50000.00		€75000.00				

Opportunity	Related To	Sales Stage	Amount (in €)	Expected Close Date	Assigned To	Action
demoVgr - 1000 units	demoVgr	Negotiation/Review	10,000	2013-03-20	admin	edit del
vlgeneral - 1000 units	vlgeneral	Negotiation/Review	25,000	2013-03-13	admin	edit del

Opportunity	Related To	Sales Stage	Amount (in €)	Expected Close Date	Assigned To	Action
usable-vlgr - 1000 units	usable-vlgr	1st Decision Makers	75,000	2013-04-09	admin	edit del
usable-vlgr - 1000 units	usable-vlgr	Perception Analysis	75,000	2013-04-09	admin	edit del
usable-vlgr - 1000 units	usable-vlgr	Prospecting	75,000	2013-04-09	admin	edit del
usable-vlgr - 1000 units	usable-vlgr	Prospecting	75,000	2013-04-09	admin	edit del
vlgrCRM Inc - 1000 units	vlgrCRM Inc	Qualification	50,000	2013-04-07	admin	edit del
X-CEED INC 99 - 1000 units	X-CEED INC 99	Qualification	25,000	2013-04-19	admin	edit del

- **¿Existe un paradigma de implementación para usar coreBOS en proyectos grandes?**

Sí, de hecho usamos nuestro **paradigma de desarrollo enfocado a procesos de Negocio**, donde centralizamos todo el trabajo en detectar mediante **consultoría** y **entrevistas** guiadas a detectar los procesos existentes en la empresa.

Construimos esa **lista**, la ordenamos, la pulimos y la validamos.

A partir de ese momento, todo el **desarrollo, implementación, formación y puesta en marcha** es dirigido por esa **lista de Procesos Esenciales**. Todo lo demás queda supeditado, sin contemplaciones.

Para cada proceso, creamos una **interfaz** exclusiva para él, con la máxima **usabilidad, simplicidad y potencia**. Con ello reducimos de forma notable el tiempo de desarrollo, la curva de aprendizaje, la validación del sistema y su aprovechamiento.

Con este enfoque conseguimos el **máximo impacto con el mínimo esfuerzo** ya que aplazamos todo lo que no aporta valor a la empresa. Dejando estos detalles para cuándo se disponga de tiempo o recursos para ello.

- **¿Puedo integrar coreBOS con mis otros programas o sistemas?**

Por supuesto, de hecho uno de los **puntos fuertes** de **coreBOS** es su **sistema REST** de **integración y comunicación** con otros sistemas. Este interfaz REST nos permite hacer que **coreBOS “hable y escuche” otros sistemas** de forma rápida, potente y muy segura.

- **¿Es seguro?**

coreBOS CRM corre sobre el lenguaje PHP, tecnología Apache que incorporan todo el know-how actual de seguridad. El sistema **coreBOS** bien instalado, configurado, con las contraseñas adecuadas y sus actualizaciones para corregir agujeros que puedan ser detectados; nos van a permitir conseguir un **grado de seguridad suficiente y razonable**.

Esto combinado con una adecuada política de **copias de seguridad**, nos da la tranquilidad que necesitamos.

Recomendamos también nuestro servicio de hosting configurado especialmente para sistemas coreBOS y monitorizado por expertos en servidores y seguridad informática.

Nuestros **programadores** están formados en las directrices y recomendaciones de **OWASP**.

Vamos mejorando la **seguridad** del código **constantemente**.

- **¿Dónde puedo instalar coreBOS?**

coreBOS CRM necesita un sistema LAMP (**recomendado**): **Servidor Linux, Apache, Mysql y PHP**
Sobre Windows también funciona.

Sus otros requerimientos son lo de lo más razonable: 200 MB disco duro y 4 Gb de RAM. Aunque cuanta más memoria RAM mejor.

- **¿Funciona en la nube?**

Sí, **coreBOS** es **cloud solution**. De hecho está construido para que funcione en la nube: acceso desde cualquier lugar a cualquier hora del día.

CORE **bos**
CRM

• ¿Cómo está evolucionando coreBOS?

Actualmente los frentes de desarrollo más vivos y excitantes están en:

PROCESOS(BPM):

Automatización de procesos de negocio siguiendo las buenas prácticas existentes en el mercado, dando el trabajo hecho a los empresarios y sus empresas. Usamos para ello el potente sistema de **flujos de trabajo (Workflow)** que nos va a permitir modelar nuestro negocio y convertirlo en un automatismo eficiente.

INTERFAZ DE USO (FRONTEND):

Desarrollo e implementación de nuevas pantallas de acceso al sistema y de herramientas de construcción de estos **interfaces** para que sea fácil interactuar con coreBOS y esconder toda su complejidad.

BIG DATA(IA):

Descubrir información, reglas, patrones y sacar conclusiones (minería de datos) a partir de toda la información que vamos generando desde coreBOS y desde otras partes de nuestro ecosistema empresarial: webs, formularios, eventos del mundo real; integrando todo esto dentro de coreBOS que así se convierte en un integrador de información y un procesador de ésta.

MONITORIZACIÓN NEGOCIO(VISION):

Dotar de **herramientas de monitorización y seguimiento de la empresa y de sus procesos críticos para conseguir ver qué pasa en nuestra empresa**, anticiparnos y tomar decisiones fantásticas. **Cuadros de Mando, Reglas OK, Alertas y Monitores** de actividad para ver, detectar, decidir y corregir.


Descárgate coreBOS en


 <https://github.com/tsolucio/corebos>

Pídenos más información a

 info@tsolucio.com

• CONTACTO

 **EMAIL:** info@tsolucio.com
WEB: <http://coreboscrm.es>
TFN: +34 902 88 69 38

 **JPL TSOLUCIO, SL**
C/Juan Fuster, 12
03779 Els Poblets (Alicante)
ESPAÑA

**TSOLUCIO**
CONSULTORIA INFORMÁTICA

**coreBOS CRM**
Solución Ventas&Marketing
"todo en uno" para PYMES