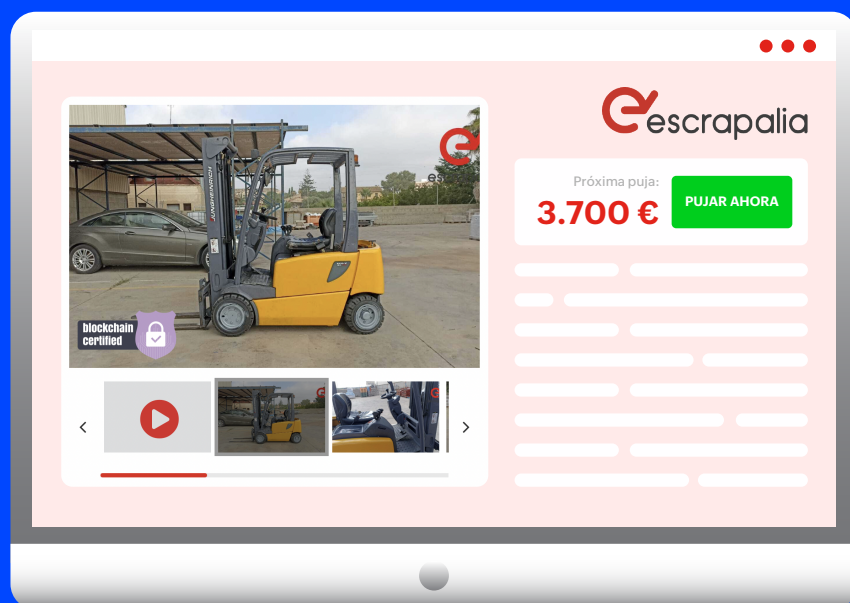


Caso de estudio

# Cómo Surus - Escrapalia aceleró sus operaciones con Zoho CRM Plus





**Me quedo con Zoho seguro.  
Es una herramienta súper  
potente que comunica todos  
los CRM.** Toda la información  
sale de un mismo núcleo.



**María José Muñoz**

Responsable de Recursos Humanos en Surus - Escrapalia.



**Sobre Surus -  
Escrapalia**



**Fecha de  
Fundación - 2010**



**Sede Central -  
Madrid**



**Sector - Subastas al  
por mayor**



**Nº Empleados -  
60+**



**Tipo de Negocio -  
Privado, B2C**



**Usan Zoho  
desde - 2016**



**Zoho Apps favoritas:  
CRM, Analytics, People**

## Sobre Escrapalia

Escrapalia se ha consolidado como la web líder en subastas industriales en España. A través de su plataforma digital, gestionan la venta de activos que ya no son necesarios para empresas, profesionales y administraciones. Su plataforma cuenta con más de 300,000 clientes registrados, quienes pueden participar en subastas de activos de todo tipo.

# Zoho CRM Plus: La Solución Integral de Surus - Escrapalia

El equipo destaca la integración entre sistemas: *"ambos CRM están muy conectados"*, permitiendo una gestión centralizada sin la necesidad de duplicar información.



Gestionamos cientos de proyectos al año, por lo tanto tenemos que tener control de numerosas actividades, entre otras, la parte económica.



**Es una herramienta intuitiva, adaptable a nuestras necesidades, muy versátil y permite controlar un proyecto desde que es oportunidad hasta que finalmente cerramos con el cliente.**

**Javier Ruiz**

Director Departamentos de Operaciones en Surus - Escrapalia.

# Herramientas Clave para la Gestión Empresarial

Surus-Escrapalia utiliza **Zoho CRM Plus** como una solución integral para gestionar múltiples áreas de su negocio. Algunas de las herramientas más importantes incluyen:



**Zoho CRM Comercial** - Para gestionar las relaciones con clientes y las operaciones comerciales.



**Zoho CRM de Operaciones** - Optimiza los procesos operativos, garantizando una conexión fluida con el CRM comercial.



**Zoho Campaigns** - Para el envío de campañas de marketing dirigidas a los compradores.



**Zoho Analytics** - Para la gestión y análisis en tiempo real del negocio.



**Zoho People** - Para la gestión del personal y la generación de informes detallados.



**Gracias a Zoho Analytics,** podemos gestionar nuestro negocio en tiempo real y analizar el comportamiento tanto de nuestros clientes como de nuestros productos.

**Francisco Javier Azores**

Dir. Marketing en Surus - Escrapalia.





# Beneficios de Zoho CRM Plus para Surus - Escrapalia

## 1. Automatización de Procesos

La integración de Zoho CRM Plus con su aplicación interna de subastas permite la **sincronización automática de datos, incluyendo la facturación de clientes y usuarios.**

## 2. Control de Proyectos

Con un **módulo personalizado para la evaluación de KPI**, Surus-Escrapalia puede:

- **Monitorear** el desempeño de los jefes de proyecto.
- **Asignar** recursos humanos y materiales.
- **Vincular** órdenes de pedido y gastos con distintos proyectos, facilitando el control financiero.

## 3. Gestión en tiempo real con Zoho Analytics para:

- **Monitorear** el estado del negocio en cada fase del funnel.
- **Analizar** la cartera de clientes y compradores de activos.
- **Gestionar** en tiempo real el comportamiento de sus clientes y productos.

## 4. Gestión de Recursos Humanos con Zoho People para gestionar:

- Las **horas trabajadas** por los empleados.
- **Informes** relacionados con la **brecha de género, salarial**, entre otros.

# Impacto Medioambiental

El compromiso de Surus-Escrapalia con la sostenibilidad es claro. **Utilizando el CRM de Zoho, la empresa mide el impacto medioambiental de sus operaciones** y emite certificados a sus clientes al finalizar cada proyecto. Estos certificados detallan:

- Reducción de la huella de carbono
- Reducción de la huella hídrica
- Demanda de energía acumulada

# Impacto Medioambiental

Surus-Escrapalia trabaja de la mano con su Partner **Cuatroochenta**, quien les brinda soporte en la actualización y mejora continua de la suite de Zoho CRM Plus.

El equipo destaca que **cada vez que necesitan implementar nuevas funcionalidades, "lo tenemos rápidamente"**, lo que ha sido clave para su crecimiento.



**Cuatroochenta nos ofrece un servicio notable,** actualizando la suite rápidamente y personalizando soluciones según nuestras necesidades.

**Francisco Javier Azores**

Dir. Marketing en Surus - Escrapalia

# Principales Beneficios de Zoho CRM Plus para Surus - Escrapalia

Gracias a Zoho CRM Plus, Surus-Escrapalia ha logrado optimizar su gestión empresarial, conectando todas sus áreas clave en una plataforma integral:

- Integración total de los sistemas CRM, lo que permite una **gestión centralizada de la información**.
- **Automatización y personalización de procesos adaptados** a sus necesidades.
- **Gestión** eficiente de proyectos, incluyendo **control financiero y de recursos**.
- **Capacidades analíticas en tiempo real** con Zoho Analytics.
- Facilidad en la **gestión del personal y generación de informes detallados**.
- **Compromiso medioambiental** respaldado por la tecnología de Zoho.

## Conclusión

La implementación de Zoho CRM Plus, junto con el soporte de Cuatroochenta, transformó los procesos de Escrapalia, consolidándolos como líderes en su sector. Su capacidad para adaptarse a las necesidades específicas de la empresa y proporcionar datos en tiempo real garantiza un crecimiento sostenible, con un enfoque en la eficiencia operativa y el impacto ambiental.

**Escríbenos:**  
[sales@eu.zohocorp.com](mailto:sales@eu.zohocorp.com)

**Llámanos:**  
+34 930 22 34 50



[escrapalia.com](http://escrapalia.com)



[cuatroochenta.com](http://cuatroochenta.com)



[zoho.com/es-xl/](http://zoho.com/es-xl/)