

Caso de estudio

ZKTeco ahorra cientos de horas al año con Zoho One



“

Zoho no solo ha facilitado nuestro día a día, sino que se ha convertido en un **aliado de negocio estratégico para ZKTeco.**



Emilio García, CTO ZKTeco Europa

Sobre ZKTeco



Fecha de Fundación: 2007



Sede Central:
Dongguan, China



Sede Europea:
Madrid



Sector: Tecnología de seguridad, especializada en soluciones biométricas y RFID



Nº Empleados: 4.100 a nivel global, con 1.200 en I+D, 86 en España



Tipo de Negocio:
Privado, B2B



Usan Zoho **desde 2015**



Usan Zoho One **desde 2021**



Usuarios: 77



Zoho Apps favoritas:



Zoho CRM



Zoho Desk



Zoho Projects

ZKTeco es un líder global en el desarrollo de soluciones de seguridad, incluyendo control de acceso, gestión de tiempo y asistencia, videovigilancia y biometría. Desde su sede europea en Madrid, ZKTeco distribuye productos y brinda soporte a una red de partners en toda Europa, coordinando también las actividades de sus oficinas locales. Con un fuerte enfoque en la innovación, la empresa invierte en I+D para ofrecer soluciones tecnológicas avanzadas a sus clientes.

“

Nuestro equipo se caracteriza por una cultura de creatividad y mejora constante, con un compromiso continuo hacia la innovación.

Emilio García, CTO ZKTeco Europa

El Desafío de la Transformación Digital

En su búsqueda por mejorar la eficiencia operativa y optimizar procesos internos, ZKTeco inició un ambicioso proyecto de transformación digital en 2021. Aunque ya utilizaban algunas herramientas de Zoho desde 2015, **la empresa decidió expandir su uso y unificar sus operaciones bajo la suite completa de Zoho One**. Con la asesoría de su partner de Zoho, Sagitaz, ZKTeco integró soluciones como **Zoho CRM, Zoho Desk, Zoho Projects y Zoho Campaigns** para gestionar ventas, atención al cliente, y marketing de forma más eficiente.

La Clave de la Transformación Digital



Zoho CRM: Gestión Eficiente de Clientes

Zoho CRM permitió a ZKTeco centralizar toda la información de sus clientes en una plataforma unificada, mejorando la personalización de las interacciones y la eficiencia del equipo de ventas.

“

Zoho CRM nos ha permitido centralizar la información de nuestros clientes y mejorar el ratio de conversión entre oportunidades y ventas reales.



Samuel Muñoz, Responsable de Integración ZKTeco Europa

Las **funcionalidades clave de Zoho CRM**, como la **automatización de tareas** y los **informes personalizados**, han potenciado tanto las actividades de ventas como las estrategias de marketing, permitiendo al equipo tomar decisiones más informadas y estratégicas.



Zoho Forms: Genera leads en más plataformas

Con la integración de **Zoho Forms** en **Zoho CRM**, **ZKTeco ahora captura leads de diversas fuentes**, como redes sociales y newsletters, facilitando su tratamiento comercial y aumentando la tasa de conversión.



Zoho Desk: Mejora en la Atención al Cliente

Con **Zoho Desk**, **ZKTeco pudo consolidar su atención al cliente**, gestionando las consultas de manera más eficiente y mejorando significativamente los tiempos de respuesta. Anteriormente, las respuestas tardaban varias horas, pero con Zoho Desk, la empresa ha reducido este tiempo a menos de una hora.

“

Gracias a Zoho Desk, hemos reducido el tiempo de respuesta a menos de una hora, lo que ha aumentado la satisfacción de nuestros clientes.

Andreina Durán, Project Manager ZKTeco Europa

Esta plataforma también mejoró la colaboración interna, permitiendo a los equipos coordinarse mejor y resolver incidencias rápidamente, tanto a nivel local como en toda Europa.



Zoho Projects: Coordinación Global de Proyectos

Zoho Projects y **Zoho Sprints** han sido vitales para la gestión de proyectos en **ZKTeco**, especialmente con equipos distribuidos geográficamente. Estas herramientas permiten a la empresa **coordinar tareas, hacer un seguimiento en tiempo real y asegurar que los plazos se cumplan**.

“

Zoho Projects nos ha permitido gestionar desde las tareas más pequeñas hasta proyectos grandes, mejorando el control y seguimiento.

Andreina Durán, Project Manager ZKTeco Europa

Gracias a esta solución, ZKTeco ha superado desafíos como la gestión remota de proyectos y la coordinación de múltiples equipos, lo que ha incrementado la productividad y mejorado la capacidad de cumplir con plazos.



Zoho Campaigns y Zoho Social: Estrategias de Marketing Integradas



En el área de marketing, ZKTeco ha adoptado **Zoho Campaigns** y **Zoho Social** para **optimizar la captación y fidelización de leads**. Estas herramientas han permitido a la empresa **automatizar campañas de marketing y personalizarlas según los segmentos de clientes**, lo que ha mejorado la eficacia de sus esfuerzos de marketing.

“

La integración de Zoho Campaigns ha facilitado la ejecución de campañas de marketing, permitiendo atraer y fidelizar leads de manera más efectiva.

Emilio García.

El Papel de Sagitaz como Partner de Zoho

Sagitaz, partner especializado en Zoho, fue clave para la implementación y personalización de estas soluciones en ZKTeco. Con una colaboración que comenzó en Zoholics, **Sagitaz impresionó a ZKTeco por su profundo conocimiento técnico y su capacidad para adaptarse a las necesidades específicas de la empresa**.

“

Sagitaz ha sido un partner fundamental en nuestra transformación digital, adaptando las soluciones de Zoho para ajustarse a nuestros procesos y ayudándonos a superar retos tecnológicos.

Emilio García, CTO ZKTeco Europa

Beneficios y Resultados

Desde la implementación de las herramientas de Zoho, **ZKTeco ha logrado automatizar una serie de procesos clave**, incluyendo la gestión de contactos, el seguimiento de oportunidades de ventas y la generación de informes. **Esta automatización ha liberado tiempo valioso para que los equipos puedan centrarse en actividades más estratégicas.**

“

La automatización de procesos en Zoho nos ha permitido acelerar el cierre de ventas y mejorar la eficiencia del equipo de marketing.

Emilio García, CTO ZKTeco Europa

En cuanto a la atención al cliente, **Zoho Desk** ha mejorado no solo la eficiencia en la gestión de tickets de soporte, sino también la satisfacción general de los clientes. **Con tiempos de respuesta reducidos y una mejor organización interna, ZKTeco ha logrado ofrecer un servicio más rápido y efectivo.**

“

*Zoho Desk ha sido fundamental para mejorar **la colaboración interna** y proporcionar un mejor servicio a nuestros clientes.*



Andreina Durán, Project Manager ZKTeco Europa

Impacto en Ventas

Gracias a **Zoho CRM**, el equipo de ventas de ZKTeco ahora tiene una **visibilidad completa del ciclo de ventas**, lo que les permite abordar rápidamente oportunidades y tomar decisiones informadas. Además, **la integración con marketing ha permitido un mejor seguimiento de leads y una mayor agilidad en la conversión de oportunidades en ventas.**

Futuro y Planes

Mirando hacia el futuro, **ZKTeco planea seguir expandiendo el uso de Zoho en otros departamentos como marketing y recursos humanos**, con el objetivo de mejorar aún más la eficiencia y la colaboración en toda la organización. También están explorando la implementación de **nuevas funcionalidades de Zoho para seguir optimizando sus procesos internos**.

“

Seguiremos optimizando nuestros procesos con Zoho y ampliando su uso en toda la empresa, para alcanzar nuevas metas de eficiencia y colaboración.

Emilio García, CTO ZKTeco Europa

Recomendación para otras empresas

ZKTeco recomienda a otras empresas considerar la transformación digital con herramientas como Zoho CRM, Zoho Desk y Zoho Projects, destacando su **impacto positivo en la productividad, la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente**.

“

Zoho no solo ha facilitado nuestro día a día, sino que se ha convertido en un aliado de negocio estratégico para ZKTeco.

Emilio García, CTO ZKTeco Europa

Conclusión

La experiencia de ZKTeco con Zoho y Sagitaz ha demostrado ser un éxito rotundo en su transformación digital. Las soluciones de Zoho han mejorado la gestión de clientes, proyectos y soporte al cliente, permitiendo a ZKTeco no solo optimizar sus procesos internos, sino también mejorar la satisfacción de sus clientes y aumentar la productividad en todos sus departamentos. **Zoho se ha convertido en un pilar fundamental para el crecimiento y éxito continuo de ZKTeco.**

Escríbenos:
sales@eu.zohocorp.com

Llámanos:
+34 919 01 93 99

ZKTeco
zkteco.eu



zoho.com/es-xl/