

Opentix cierra el año a lo grande con el caso de éxito de Fever y SugarCRM

La empresa líder en la digitalización de la "experience economy" ha apostado por la tecnológica Opentix para optimizar la productividad de su equipo comercial unificando herramientas mediante integraciones y nuevos desarrollos. Para ello, Fever ha elegido SugarCRM, una solución completa y adaptable a las particularidades y necesidades de esta empresa de ocio, que ayuda mensualmente a más de 40 millones de personas a encontrar las mejores experiencias en sus ciudades

La expansión y el crecimiento de una compañía siempre es motivo de alegría. Significa que el negocio funciona y que los clientes responden. Sin embargo, la expansión de una organización debe realizarse con todas las garantías, ya que cualquier error puede ser fatídico. Hay que planificar y organizar atendiendo todos los factores, incluido el tecnológico. Este fue precisamente el caso de Fever, compañía líder en la digitalización de experiencias que ha construido todo un ecosistema de ocio para ayudar tanto a usuarios como a promotores y organizadores a encontrar experiencias originales.

“Actualmente tenemos un plan de expansión que incluye más de 50 aperturas en lo que resta de año, por lo que el principal reto para la compañía y para nuestras herramientas tecnológicas es la capacidad de escalar rápido y poder adaptarnos a nuevas necesidades que puedan surgir por el camino”, explica Santiago Santamaría, Global Communications and PR Lead en Fever.

Ante esta realidad, el equipo de Santamaría decidió recurrir a su socio tecnológico Opentix con la intención de asesorarse sobre la idoneidad de tener un CRM actualizado y optimizado, que les permitiese escalar como compañía, y mejorar su base de datos, así como las relaciones con sus Partners.

Tras realizar una consultoría previa de su solución, “acordamos implantar la herramienta SugarSell para la gestión completa de su fuerza de ventas”, detalla Adrián Dinu, Project Manager de SugarCRM en Opentix, quien remarca que “Fever necesitaba una herramienta robusta y con una base sólida con la que pudiesen escalar y adaptarse al fuerte crecimiento que estaban experimentando”.

SugarSell, la solución CRM de Opentix

El hecho de disponer de diferentes herramientas integradas hace que los equipos comerciales puedan trabajar de una forma más sencilla y rápida. Gracias a SugarSell, los empleados ya no tienen que ir cambiando de herramienta recurrentemente, facilitado la productividad y permitiendo unificar la gestión de sus miles de partners en todo el mundo.

“Esperamos mejorar en torno a un 25% la productividad de nuestros equipos comerciales. Gracias a este proyecto vamos a ser capaces de mejorar en el reporting de rendimiento, corregir nuestras

debilidades y fomentar nuestras ventajas”, informa Carlos Domínguez, Operations Manager en Fever.

Así, esta solución de gestión de clientes va a ahorrar mucho tiempo a Fever, ya que los planes se crean, ya desde las primeras conversaciones con los clientes, y automáticamente se sincronizan con el equipo de backoffice para que sean revisados, aprobados y publicados en la aplicación.

Desde conciertos, obras de teatro o experiencias inmersivas hasta pop-ups. ¿Se necesita un plan para esta noche en la ciudad? Fever encuentra el plan que estabas buscando a través de su plataforma. Y es que, lograr una experiencia del cliente extraordinaria es el objetivo principal de muchas empresas. Saber escuchar a los usuarios y adaptarse a sus necesidades es una de las claves del éxito de Fever, que ha conseguido con SugarSell “coordinar a todo el equipo comercial, actualmente compuesto por unas 70 personas”, explica Domínguez.

Esta empresa utiliza Sugar de manera global en cada uno de los países en los que están y, además, es una herramienta que usan en casi todos los departamentos: desde el equipo de ventas hasta el de partnership o, incluso, el de operaciones.

Opentix, partner tecnológico para la digitalización

Gracias a Opentix esta organización ha pasado de trabajar con Excels particulares y locales que hacían que se perdiese todo el conocimiento debido a la rotación de empleados, a trabajar con un software online centralizado que permite que su crecimiento como empresa sea viable.

En este sentido, la comunicación entre Opentix y Fever ha sido excepcional. “El esfuerzo y dedicación de ambos equipos ha sido un factor clave para obtener tan buenos resultados”, subraya Domínguez, que ha destacado la calidad del CRM de Sugar, así como el trato y la facilidad el proyecto con Opentix.

Cabe recordar que este partner tecnológico forma parte del Grupo empresarial Aitana-Opentix. Un grupo tecnológico líder en soluciones de ERP, CRM, Business Intelligence y, en general, de herramientas que ayuden a las empresas de todos los tamaños a automatizar sus procesos de negocio para ser mucho más productivos y eficientes.

Actualmente cuentan con 7 oficinas en las principales capitales de provincia de España, dando un trato de cercanía y confianza a sus más de 1.600 clientes. Además, las perspectivas de crecimiento del grupo son importantes y esperan lograr superar los buenos datos conseguidos en este 2020.

“Son profesionales y expertos en SugarCRM. Llevamos trabajando con ellos muchos años y siempre tienen una solución adecuada para nuestras necesidades. Además, su disponibilidad y su compromiso con los proyectos es total, lo cual hace que estemos orgullosos de contar con ellos”, concluye Santamaría.

Datos de contacto:

Opentix

647895564

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Franquicias](#) [Marketing](#) [E-Commerce](#) [Software](#) [Digital](#) [Actualidad](#) [Empresarial](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>