

Fortalece las relaciones con tus clientes con Evernote Business

“En el mundo actual, los procesos de trabajo pueden cambiar de un día para otro. La flexibilidad de Evernote se adapta a las necesidades de mi equipo en cualquier momento dado y nos permite movernos con agilidad”.

Lars Bobach
Fundador de Lars Bobach Online Marketing AG



Desde 2014, Lars Bobach Online Marketing AG ha creado cientos de estrategias de marketing digital personalizado para pequeñas y medianas empresas por toda Alemania.

Lars Bobach descubrió Evernote por primera vez en 2011, cuando lo incorporó a su flujo de trabajo diario. Al fundar su propia agencia de marketing en línea en 2014, decidió comprar Evernote Business para toda su empresa. Actualmente, el equipo compuesto por diez personas utiliza Evernote Business todos los días como herramienta para gestionar las relaciones con los clientes.

Evernote en el centro de las relaciones con los clientes

El núcleo del sistema de gestión de relaciones con los clientes (CRM, por sus siglas en inglés) del equipo es la libreta de Evernote. Se crea una libreta nueva para cada uno de los más de 90 clientes de la agencia, y cualquier información perteneciente a un cliente se puede encontrar su libreta exclusiva. Todos los miembros del equipo tienen acceso y pueden contribuir, crear notas nuevas y añadir o actualizar información. “Si tengo que ponerme en contacto con un cliente, lo único que necesito es su libreta”.

Fácil de comenzar y aún más fácil de usar

Una de las cosas que Lars encuentra más potentes en Evernote Business es su facilidad de uso. “Como herramienta para gestionar la información, no fue difícil implementarla en absoluto”, recuerda. Hubo una mínima formación para que todo el equipo aprendiese a utilizar Evernote regularmente, pero después el equipo pronto descubrió lo fácil que era añadir información a Evernote.

Desde su escritorio, los miembros del equipo pueden crear notas nuevas y adjuntar documentos relevantes, como documentos de estrategia y contratos. En sus dispositivos móviles, pueden escanear y cargar copias de facturas y recibos a la libreta de un cliente. Los hilos de correo electrónico importantes se reenvían directamente a Evernote y se guardan como notas nuevas. Algunos miembros del equipo también graban notas de audio mientras están fuera de la oficina o entrevistan a un cliente. Mantener todo el trabajo en Evernote ha eliminado la necesidad de enviar correos electrónicos internos, y el equipo ya no necesita utilizar correos electrónicos para comunicarse de forma interna.

No pasa nada si no hay organización

Lars cree que pensar demasiado impide que muchas personas empiecen a utilizar una herramienta nueva, pero con Evernote no es necesario planificar demasiado. En términos de organización, el equipo lo reduce al mínimo, ya que se necesita tiempo para mantener los procesos y a menudo cambian. “Si te adhieres a un sistema rígido de carpetas, perderás mucho tiempo para conseguir la información que necesitas”. Lars recomienda que las libretas y las notas tengan una estructura mínima, prefiriendo confiar en la barra de búsqueda de Evernote. “Encontrarás lo que estás buscando mucho más rápido”.

Industria

Consultoría

Tamaño de la empresa

10 empleados

Todo en un mismo lugar

Las libretas de Evernote son un centro de inspiración capturada en cualquier forma, desde bocetos hasta capturas web y fotografías de pizarras. Cuando todo está en un mismo lugar, ninguna idea se pierde.

Evita duplicar trabajo

La función Contexto de Evernote muestra las notas y libretas relevantes de tus compañeros de trabajo, lo que garantiza que nunca pierdas tiempo trabajando en una tarea que otra persona ya ha completado.

Una búsqueda

Encuentra toda la información sobre tu cliente en un solo lugar, desde detalles de contacto hasta informes creativos y proyectos pendientes. Evernote no solo busca texto dentro de imágenes y documentos, también reconoce el texto que has escrito a mano.