



GLOBAL
BUSINESSIT

Caso de Éxito

Proyecto: App Móvil de Referidos

Industria: Educación Superior

Orientado a: Marketing y Ventas

Solución: Zoho Creator y Zoho CRM

Abril 2025



Zoho
Authorized
Partner

@GBITCORP
www.gbitcorp.com

Contexto

La Universidad requería impulsar la captación de nuevos inscritos para aumentar la población estudiantil y los indicadores de rendimiento financiero, en este punto, se les ocurrió sumar una nueva estrategia para conseguir prospectos, a través de un Plan de Referidos que premie a su plantilla administrativa y de docentes al obtener incentivos económicos por referir prospectos para inscribirse en la Universidad, potenciando su estrategia de captación de nuevos estudiantes al crear un App Móvil de Referidos integrado al CRM que automatice y facilite esta gestión.

Objetivo

El objetivo principal del proyecto fue implementar una solución que permita registrar de manera ágil a los referidos desde la aplicación móvil y enviarlos automáticamente como leads al CRM. A partir de allí, se facilita el seguimiento completo del ciclo de ventas, y una vez que el referido se convierte en estudiante inscrito, el sistema gestiona de forma transparente y eficiente el pago de incentivos correspondientes.

Justificación

Elegimos Zoho Creator, por ser una solución más eficiente en función de tiempo vs desarrollo, simplificando costos, facilitando la implementación del sistema de manera rápida y optimizada sin que ello implique comprometer la calidad y la funcionalidad, esto nos permite brindar una App Móvil dentro del ecosistema de Soluciones Zoho que mantiene la Universidad.

La solución implementada

La Universidad cuenta con el licenciamiento de Zoho CRM Plus, con lo cual ya tenían implementado el CRM para gestionar el ciclo de ventas del portafolio de las carreras universitarias que ofrecen.

Global Business IT, desarrolló una aplicación personalizada en Zoho Creator, totalmente adaptada a los procesos de la Universidad e integrada al CRM.

Esta solución incluyó:

- Un portal de referidos accesible para las personas que participan en el programa.
- Integración con Zoho CRM mediante API para mantener sincronizados los datos de prospectos y clientes potenciales.

Un sistema de control que registra el avance de cada referido y el monto acumulado por cada participante, visible por el área administrativa y por los usuarios referentes, garantizando transparencia y trazabilidad en todas las fases del proceso.



Zoho CRM Plus



Zoho Creator

Solución, Innovación y optimización

Uno de los mayores retos fue optimizar costos derivados del modelo de licenciamiento por usuario de Zoho. La estrategia fue implementar un portal con apariencia y experiencia de aplicación nativa, evitando la necesidad de costos en licencias adicionales sin sacrificar el resultado final con una aplicación funcional, intuitiva y rápida.

La integración vía API aseguró que el flujo de información entre Zoho Creator y Zoho CRM fuera fluido, confiable y en tiempo real.

Implementación

Se realizaron integraciones mediante la conexión entre Zoho Creator y Zoho CRM, para garantizar la sincronización de datos, el flujo de información que viaja entre las dos aplicaciones y la visualización de los datos captados desde el App Móvil en el CRM.

Resultados

- El tiempo de implementación fue corto, impactando positivamente el ROI.
- Mayor eficiencia en el seguimiento de referidos y prospectos.
- Incremento proyectado de los ingresos, gracias a una mejor gestión del embudo de conversión.
- Transparencia total en el cálculo y pago de incentivos del Programa de Referidos.
- Optimizar los recursos, con lo que hicimos más eficiente la inversión en licenciamiento.
- La aplicación móvil facilita a los usuarios el registro de prospectos en cualquier momento.
- La Universidad incluyó una nueva estrategia de marketing, apoyado en herramientas Zoho.

Integración

Este caso de éxito demuestra que Zoho Creator es una herramienta altamente eficiente en tiempo y desarrollo para la creación de aplicaciones low code.

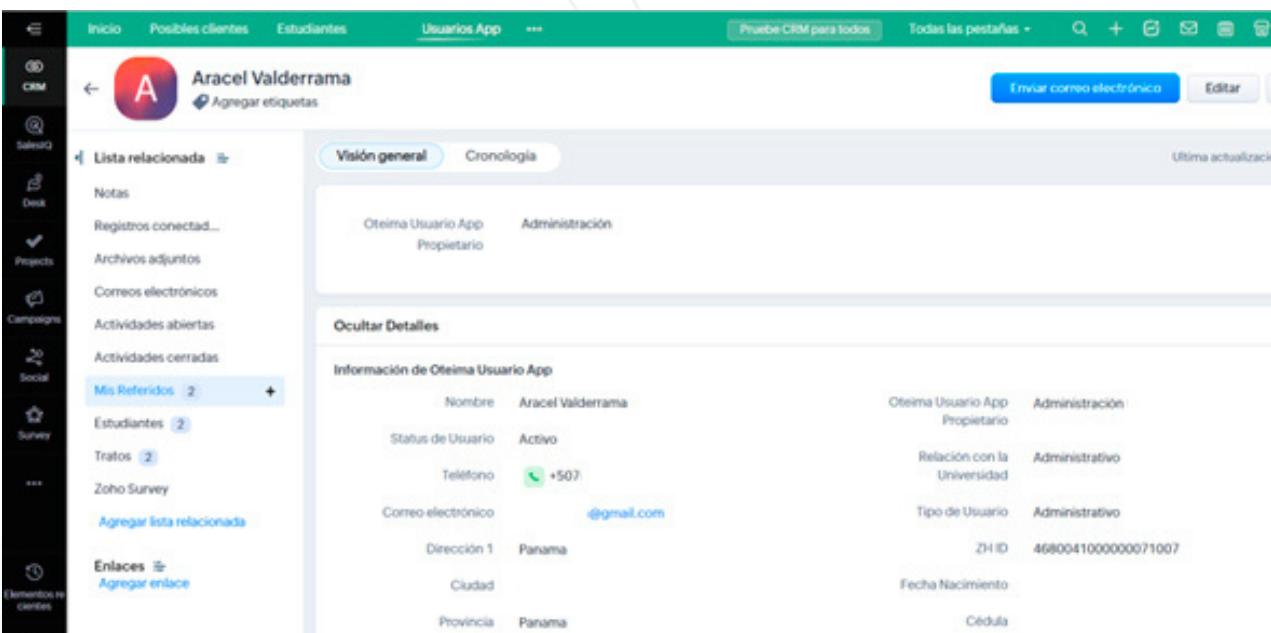
Estas aplicaciones pueden adaptarse a diferentes soluciones de Zoho, integrarse a diferentes aplicaciones de terceros y diversos modelos de negocio, ya que se construyen desde cero como soluciones personalizadas, creadas en función de las necesidades específicas de cada empresa.



Aprendizaje

Para futuros proyectos, dejamos muy claro lo importante que es el diseño del prototipo y el levantamiento de diagramas de flujo de los procesos y de los procedimientos involucrados en la solución, antes de escribir la primera línea de código, lo que nos permitió mayor claridad y visibilidad tanto de nuestro lado como la visión del cliente con respecto a su expectativa con la solución propuesta, facilitando el desarrollo de la App Móvil.

Estos elementos son ingredientes necesarios para una implementación eficiente y exitosa.



The screenshot shows a CRM application interface. On the left is a sidebar with various modules: CRM, Sales, Data, Projects, Campaigns, Social, Survey, and a bottom section for 'Elementos P/ clientes'. The main area displays a user profile for 'Aracel Valderrama'. The top navigation bar includes 'Inicio', 'Posibles clientes', 'Estudiantes', 'Usuarios App', and a dropdown menu. To the right of the navigation are buttons for 'Probar CRM para todos', 'Todas las pestañas', and several icons. The profile page has tabs for 'Visión general' (selected) and 'Cronología'. It shows basic information: 'Oteima Usuario App' (Propietario), 'Administración'. Below this is a section titled 'Ocultar Detalles' (Hide Details) which lists user information in a grid format:

Información de Oteima Usuario App		Oteima Usuario App	Administración
Nombre	Aracel Valderrama	Propietario	
Status de Usuario	Activo	Relación con la Universidad	Administrativo
Teléfono	+507		
Correo electrónico	@gmail.com	Tipo de Usuario	Administrativo
Dirección 1	Panama	ZH ID	468004100000071007
Ciudad		Fecha Nacimiento	
Provincia	Panama	Cédula	

Impacto

Con esta solución, la Universidad ha fortalecido su capacidad para captar estudiantes a través de su red de referidos, mejorando la comunicación interna, el acceso a la información y la agilidad en la gestión de prospectos.

Este caso demuestra el potencial de Zoho Creator como herramienta low-code para desarrollar aplicaciones personalizadas que se adaptan a las necesidades específicas de cualquier organización, sin comprometer calidad ni escalabilidad.



@GBTCORP

www.gbitcorp.com



+507 6469-7023 / 6469-6821



Zoho
Authorized
Partner