



Desde mi punto de vista, implementar el CRM de SAPB1 conlleva mantener el Proceso de implementación de la Cultura y Cambio Organizacional, para lo cual presento consideraciones esenciales aprovechando **el aprendizaje que me deja una la película: F1 con Brad Pitt:**

1.- Tener claro el propósito, el porqué lo hacemos:

- a).- Comprendamos que el CRM de SAPB1 no es solo "tecnología" o una "herramienta", **es transformar la forma cómo en HANNA México trabajamos y nos relacionamos con nuestros clientes, aplicando mejores prácticas.**
- b).- Es un proyecto **para incrementar nuestra rentabilidad.**
"No es solo velocidad, es entender por qué corres."

2.- Ir de la mano del experto, SAP B1 incluye funcionalidades para manejar aspectos estratégicos que sumados al CRM nos dan una gran perspectiva comercial p,or esto recomiendo:

- a).- Ir de la mano del consultor SAP para poder comprender cómo manejarlo.
- b).- Que él nos explique de manera clara las oportunidades y las limitantes del CRM de SAPB1
- c).- Cómo el CRM se conecta con el SAPB1 para potencial la gestión comercial.
"No se gana solo con talento, se gana con conocimiento compartido."

3.- En la F1, cada carrera se gana en los pits, al iniciar asegurarnos de ya tener a la mano:

- a).- Procesos comerciales con políticas y KPIS
- b).- Datos limpios y estructurados para migrar al CRM
- c).- Usuarios clave asignados con el perfil para ser parte del proyecto
"La pista no perdona la improvisación."



4.- Vivir y fortalecer la estructura organizacional, la película muestra cómo el éxito depende del liderazgo visible tanto del piloto como del equipo detrás: ingenieros, estrategas, mecánicos, etc.

Equipo tierra

- Director Clave
- Subdirectores Clave
- Partner (Cultura, Tecnología, etc.)

Equipo espacial

- Equipo Clave
- Usuarios Clave
- Segundo a Bordo
- Sponsors
- Tripulación
- Equipo Alas

"El piloto corre, pero el equipo gana."

5.- Puntos clave: en esta película Brad Pitt no solo corre, también lidera con visión, conecta con su tripulación, promueve una cultura.

- Prioriza de manera especial este proyecto
- Toma tu lugar de líder (Persona Clave)
- Muévete ágilmente sin improvisar
- Da seguimiento y atento a realizar ajustes
- Conecta continuamente
- Vive y promueve activamente la cultura HANNA 360
- Desarrolla a tu segundo a bordo y a tus usuarios clave
- Mantén el acompañamiento para mantener el proceso de cambio en la implementación.

"No basta con tener el mejor auto. Hay que tener el mejor equipo, la mejor mentalidad y el mejor propósito."

Con la implementación del CRM **estaremos más enfocados al cliente y ofreceremos mayor servicio y calidad, y como consecuencia incrementará nuestra rentabilidad**, es un proceso que requiere lo mejor de cada uno de nosotros.

Sigo atento, saludos.