



Casas GEO  
Ciudad de México, México  
www.casasgeo.com

#### Industria:

Ingeniería & Construcción

#### Ingresos Anuales:

US\$1.3713 billones

#### Empleados:

18.000

#### Productos & Servicios Oracle:

Siebel Customer Relationship  
Management Professional Edition  
Siebel Analytics  
Siebel Contact Center  
Siebel Sales

#### Implementador:

Oracle Consulting

**“Con la ayuda de los aplicativos de Siebel de Oracle hemos podido mejorar en la administración y control de las ventas. Casas Geo ha experimentado seis años de un crecimiento sostenido de más de 18% en ingresos y es en parte gracias a la tecnología de avanzada de Oracle”. – José Ramon Busquets Nosti, Gerente Corporativo de Sistemas Comerciales, Casas Geo**

## Casas GEO Extiende Visibilidad de Información y Mejora la Administración y Control de las Ventas

Casas GEO se fundó en 1973, y ha desarrollado conjuntos habitacionales integrales con operaciones en 33 ciudades y 16 estados de la República. Está involucrada en todos los aspectos de diseño, desarrollo, construcción, mercadotecnia, comercialización y entrega de viviendas y comunidades de interés social, medio y residencial en México. En 2007 la empresa vendió más de 46.000 casas.

### Desafíos

- Establecer una infraestructura de TI sólida y confiable que permita visibilidad de información a través de la organización
- Consolidar información financiera actualizada de más de 200 oficinas de ventas para mejorar la administración de las ventas
- Disponer de información centralizada en ambiente web para la toma de decisiones estratégicas
- Mejorar la atención al cliente para aumentar la competitividad y la productividad del negocio

### Solución

- Implementó una infraestructura integrada de aplicaciones de Siebel Customer Relationship Management (CRM), extendiendo visibilidad de información a través de la organización
- Consolidó información de las ventas, facilitando el seguimiento eficaz de las ventas en línea en 33 ciudades de la nación, lo que mejoró la administración de las ventas
- Centralizó información actualizada en línea sobre ventas y garantías de viviendas, mejorando los niveles de satisfacción en la atención a los clientes
- Facilitó el registro de clientes en línea, lo que mejoró el servicio de consultas relacionadas al estatus y progreso de las ventas de forma remota por parte de los directivos
- Aceleró los tiempos en consolidación de información para cierres financieros mensuales de una semana a tres horas
- Aumentó la competitividad y productividad anual del negocio, manteniendo un crecimiento sostenido en ingresos de un 18%