



Derechos de autor de imagen© -Sitio web - Foto: productos wow

Experiencias:

Productos Wow

Productos WOW es una empresa dedicada a la distribución de productos de alta gama para el cuidado personal, capilar y de la piel, respetando los estándares de salud y dando al consumidor un producto único con respaldo internacional.

Buscamos satisfacer la necesidad del consumidor con productos exclusivos para uso personal, con altos estándares de calidad, que aportan a la belleza y al cuidado de la imagen, generando así empleo y estabilidad.



Cliente:

Productos Wow

Industria:

Bienestar y belleza

País:

Colombia

Tipo de proyecto:

Sales Cloud

Componentes:

Salesforce

Impactos medibles:

- **Centralización de la información:**
unificar los datos para que puedan acceder fácilmente a informes consolidados que incluyan el seguimiento de ventas por asesor, visitas y pedidos realizados.
- **Seguimiento de los prospectos:**
realizar un seguimiento completo, incluyendo el registro de visitas y la creación de cotizaciones, directamente desde sus dispositivos móviles.

02



➤ Este proyecto tiene como objetivo, **implementar⁺ estratégicamente Salesforce para transformar y mejorar la forma en que acceden a la información,** optimizando tiempo y esfuerzo para brindar un servicio más ágil y efectivo.

03



Oportunidad: ⁺

Productos Wow gestionaba toda su información utilizando múltiples archivos de Excel, lo cual fragmentaba los datos sobre ventas, visitas y rendimiento de los asesores. Esta dispersión dificultaba el acceso a informes consolidados y afectaba la eficiencia operativa. Además, los asesores necesitaban una solución móvil para registrar visitas y crear cotizaciones, optimizando su tiempo y esfuerzo.



04



Solución

Para abordar estos desafíos, Ceiba implementó y configuró Salesforce Sales Cloud, logrando una serie de mejoras significativas:



Configuración de prospectos:

- Campos personalizados como categoría, perfil del cliente, compañía, estado del candidato, entre otros.
- Habilitación de cuentas personales y jurídicas para una gestión más flexible.

Configuración de cuentas y contactos:

- Campos detallados para cuentas jurídicas y personales, adaptados a las necesidades de Productos Wow.
- Configuración de contactos con información completa para una mejor gestión de relaciones.

Gestión de oportunidades y pedidos:

- Campos específicos para oportunidades y pedidos, incluyendo etapas, importes y detalles de envío.
- Carga masiva de productos con DataLoader para una gestión eficiente del inventario.

Automatización de flujos de trabajo:

- Reglas de validación para asegurar la integridad de los datos.
- Flujos automatizados para enviar correos electrónicos y crear pedidos basados en oportunidades cerradas.

Optimización de la movilidad:

- Configuración de check-in y check-out para registrar visitas.
- Creación de botones personalizados para generar y enviar PDFs de cotizaciones desde dispositivos móviles.

Configuración de reportes:

- Reportes detallados sobre pedidos, visitas, oportunidades y cuentas, proporcionando una visión completa del rendimiento comercial.





Caso 1: Generación⁺ de cotizaciones en móvil

Durante la fase de pruebas móviles, se detectó que no se podían crear PDFs de cotizaciones.

La solución incluyó:

- Creación de una página Visualforce y clases Apex para generar y enviar PDFs.
- Implementación de un LWC con botones personalizados para crear y enviar cotizaciones por correo.



Clase – Generar PDF y Guardarlo

```
1 public with sharing class PdfGeneratorController {
2
3     @AuraEnabled
4     public static void generateAndSavePdf(Id quoteId) {
5         Quote quote = [SELECT Name FROM Quote WHERE Id = :quoteId LIMIT 1];
6
7         // Generar la URL de la página Visualforce
8         PageReference pdfPage = Page.QuotePDF;
9         pdfPage.getParameters().put('id', quoteId);
10
11        // Renderizar la página Visualforce como PDF
12        Blob pdfBlob;
13        if(Test.isRunningTest()) {
14            pdfBlob = blob.valueOf('Unit.Test');
15        } else {
16            pdfBlob = pdfPage.getContentAsPDF();
17        }
18
19        // Crear un archivo en Salesforce
20        ContentVersion cv = new ContentVersion();
21        cv.Title = 'Presupuesto - ' + quote.Name;
22        cv.PathOnClient = 'Presupuesto.pdf';
23        cv.VersionData = pdfBlob;
24        insert cv;
25
26        // Relacionar el archivo con el presupuesto
27        ContentDocumentLink cdl = new ContentDocumentLink();
28        cdl.ContentDocumentId = [SELECT ContentDocumentId FROM ContentVersion WHERE Id = :cv.Id].ContentDocumentId;
29        cdl.LinkedEntityId = quoteId;
30        cdl.ShareType = 'V';
31        insert cdl;
32    }
33 }
```

06





Clase – Enviar presupuesto por correo

```
1 public with sharing class EmailSenderController {
2
3     @AuraEnabled
4     public static void sendBudgetByEmail(Id quoteId, String message, String recipientEmail) {
5         Quote quote = [SELECT Name FROM Quote WHERE Id = :quoteId LIMIT 1];
6
7         // Obtener el archivo adjunto más reciente relacionado con el presupuesto
8         ContentDocumentLink cd1 = [
9             SELECT ContentDocumentId
10            FROM ContentDocumentLink
11            WHERE LinkedEntityId = :quoteId
12            ORDER BY SystemModstamp DESC
13            LIMIT 1
14        ];
15
16        ContentVersion cv = [
17            SELECT Title, VersionData
18            FROM ContentVersion
19            WHERE ContentDocumentId = :cd1.ContentDocumentId
20            ORDER BY VersionNumber DESC
21            LIMIT 1
22        ];
23
24        // Crear el mensaje de correo electrónico
25        Messaging.SingleEmailMessage email = new Messaging.SingleEmailMessage();
26        email.setToAddresses(new String[] { recipientEmail });
27        email.setSubject('Presupuesto: ' + quote.Name);
28        email.setPlainTextBody(message);
29
30        // Adjuntar el archivo PDF
31        Messaging.EmailFileAttachment attachment = new Messaging.EmailFileAttachment();
32        attachment.setFileName(cv.Title + '.pdf');
33        attachment.setBody(cv.VersionData);
34        email.setFileAttachments(new Messaging.EmailFileAttachment[] { attachment });
35
36        // Enviar el correo electrónico
37        Messaging.sendEmail(new Messaging.SingleEmailMessage[] { email });
38
39    }
```

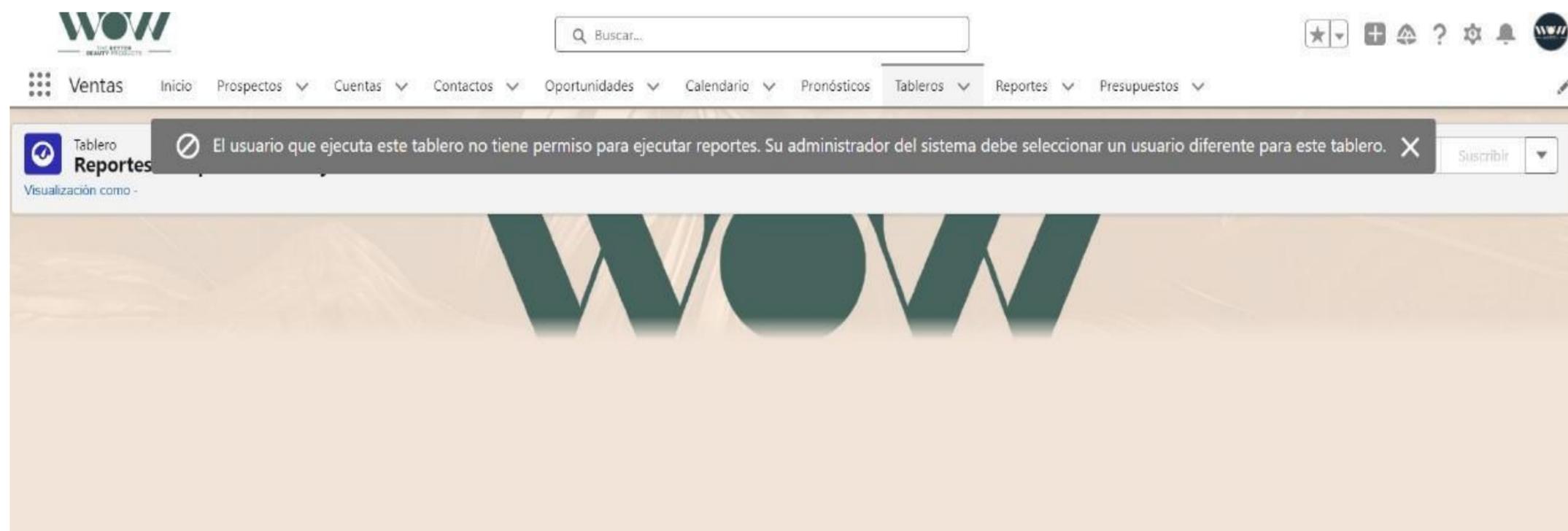
LWC – HTML

```
1 <template>
2     <div class="slds-grid slds-grid_vertical-align-center slds-grid_align-spread" style="padding: 1em;">
3         <div class="slds-col">
4             <lightning-button label="Crear PDF de Presupuesto" class="btn-pdf" onclick={generatePdf}></lightning-button>
5         </div>
6         <div class="slds-col">
7             <lightning-button label="Enviar Presupuesto por Correo" class="btn-email" onclick={openEmailModal}></lightning-button>
8         </div>
9     </div>
10
11
12     <template if:true={isModalOpen}>
13         <section role="dialog" tabindex="-1" class="slds-modal slds-fade-in-open">
14             <div class="slds-modal__container">
15                 <header class="slds-modal__header">
16                     <button class="slds-button slds-button_icon slds-modal__close slds-button_icon-inverse" title="Close" onclick={closeModal}>
17                         <lightning-icon icon-name="utility:close" alternative-text="close" size="small"></lightning-icon>
18                         <span class="slds-assistive-text">Close</span>
19                     </button>
20                     <h2 class="slds-text-heading_medium">Enviar Presupuesto por Correo</h2>
21                 </header>
22                 <div class="slds-modal__content slds-p-around_medium">
23                     <lightning-input label="Correo Electrónico" value={recipientEmail} onchange={handleEmailChange}></lightning-input>
24                     <lightning-textarea label="Mensaje" value={message} onchange={handleMessageChange}></lightning-textarea>
25                 </div>
26                 <footer class="slds-modal__footer">
27                     <lightning-button variant="neutral" label="Cancelar" class="close" onclick={closeModal}></lightning-button>
28                     <lightning-button variant="brand" label="Enviar" class="send" onclick={sendEmail}></lightning-button>
29                 </footer>
30             </div>
31         </section>
32         <div class="slds-backdrop slds-backdrop_open"></div>
33     </template>
34 </template>
```

07



Caso 2: visualización de tableros⁺



Al desactivar el usuario de implementación, los tableros dejaron de ser visibles.

La solución:

- Cambiar el propietario del tablero por el administrador.
- Asegurar que el perfil tenga permisos de ejecutar reportes.



08



Nombre de Tablero	Descripción	Carpeta	Creado por	Creado el	Suscrito
Reportes de Oportunidades y Cuentas		Tableros publicos	implementacion ceiba	22/5/2024, 4:28 p. m.	
Reportes de Pedidos y Visitas		Tableros publicos	implementacion ceiba	22/5/2024, 3:23 p. m.	

- Ver
- Modificar
- Suscribir
- Eliminar
- Favorito
- Cambiar propietario
- Mover



La implementación de Salesforce Sales Cloud **por parte de Ceiba** ha permitido a Productos Wow optimizar sus procesos comerciales, mejorar la productividad de sus equipos y fortalecer su capacidad para identificar y aprovechar oportunidades de negocio.

Esta transformación digital ha sentado las bases para un crecimiento sostenido en el futuro, consolidándose como un líder en su industria.





ceiba
ceiba.com.co