



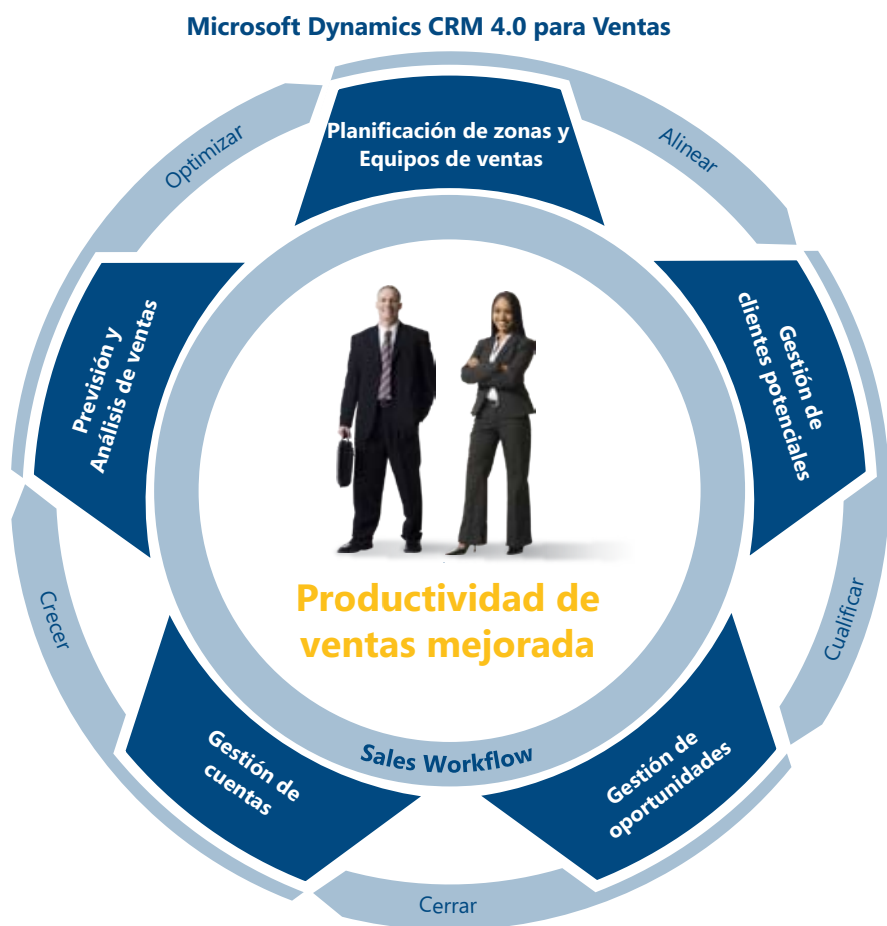
Automatización de la fuerza de ventas

Gestione la productividad de las ventas, la adopción del usuario y las prácticas recomendadas con Microsoft Dynamics™ CRM 4.0 para Ventas

Optimice y automatice los procesos de ventas y permita a los vendedores crear una sola vista del cliente, lo que ayuda a reducir el ciclo de ventas, aumentar las tasas de cierre y mejorar la retención de clientes. El software empresarial de Microsoft Dynamics CRM 4.0 proporciona a los profesionales de ventas un acceso rápido a datos útiles con y sin conexión para que puedan trabajar de forma eficaz y dediquen más tiempo a vender.

“Proporciona a nuestros asesores una disciplina diaria para buscar clientes potenciales y más tiempo para las relaciones personales con la gente. Podemos identificar a nuestros mejores vendedores y documentar sus prácticas recomendadas”.

SHARIE ROBERTS
Directora de afiliados, Equinox



La funcionalidad descrita en el diagrama anterior muestra las capacidades de Microsoft Dynamics CRM que ayudan a las organizaciones a gestionar de forma eficaz el ciclo de vida de las ventas y mejorar las tasas de cierre

“Una de las cosas que realmente nos llamó la atención de Microsoft Dynamics CRM es que, combinado con Microsoft Outlook, es como un único producto. Además, con cualquier otra cosa, se estarían duplicando esfuerzos en dos productos independientes”.

KAREN PLAYFAIR
Directora financiera, Tourism
Whistler

GESTIONE EL TRABAJO MÁS FÁCILMENTE

Ofrezca funcionalidad de gestión de relaciones con clientes (CRM) como una extensión natural del cliente de colaboración y mensajería de Microsoft® Office Outlook® 2007. Gestione correos electrónicos de clientes, citas, tareas y contactos desde una sola aplicación empresarial.

COMPRENDA MEJOR A SUS CLIENTES

Cree una vista personalizable y centralizada de las preferencias de los clientes, sus relaciones y el historial de actividades para entenderlos mejor y cubrir sus necesidades.

MEJORE LA CUALIFICACIÓN DE VENTAS

Dedique tiempo a los clientes potenciales adecuados. Establezca procesos de seguimiento coherentes y automatice las actividades de venta con eficaces flujos de trabajo del sistema.

AUMENTE EL ÉXITO DE LAS VENTAS

Reduzca el ciclo de ventas y mejore las tasas de cierre con la administración de clientes potenciales y oportunidades, el enrutamiento automático de clientes potenciales, la gestión de procesos de ventas y el seguimiento de la competencia.

MANTENGA INFORMADOS A LOS CLIENTES

Use la sencilla funcionalidad de marketing y ventas guiada por asistentes para mantener a sus clientes y clientes potenciales informados de nuevos productos y ofertas de servicio.

ANALICE EL RENDIMIENTO DE LAS VENTAS

Use los informes flexibles para prever ventas, calcular la actividad y el rendimiento del negocio, realizar el seguimiento del éxito de ventas y servicio e identificar tendencias, problemas y oportunidades.

REALICE INTERACCIONES CON CLIENTES CON ÉXITO

Trabaje en una interfaz de usuario familiar: gestione y supervise todas sus interacciones en una sola aplicación empresarial. Sincronice automáticamente el correo electrónico, el calendario, las tareas y los contactos de Office Outlook 2007 con su base de datos de Microsoft Dynamics CRM. Convierta automáticamente mensajes de correo electrónico en contactos, clientes potenciales y oportunidades.

Establezca el objetivo de sus comunicaciones: use plantillas personalizables para crear y enviar mensajes de correo electrónico a clientes y clientes potenciales objetivo. Cree y envíe rápidamente comunicaciones de marketing con la Combinación de correspondencia de Microsoft Office Word 2007.

Trabaje fuera de la oficina: tenga acceso a una sólida funcionalidad sin conexión o trabaje desde casi cualquier lugar con el cliente web o los diferentes dispositivos Pocket PC con el software de Microsoft Windows Mobile®. Actualice registros, evalúe datos de clientes, realice análisis e imprima ofertas incluso cuando trabaje sin conexión.

Mejore la calidad de los datos: detecte y elimine automáticamente registros duplicados para garantizar la calidad de los datos de los clientes.

Haga negocios de forma global: compita de forma eficaz por contratos globales y realice el seguimiento de la información de ventas en varios idiomas, divisas y zonas horarias perfectamente.

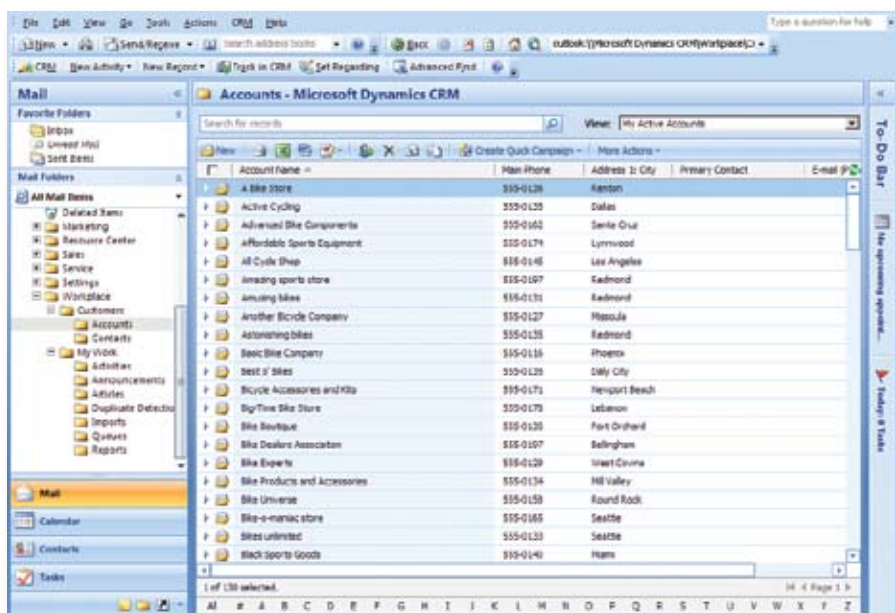
OBTENGA UNA VISTA GLOBAL DE LOS DATOS DE VENTAS

Obtenga una vista completa del cliente: vea y gestione el historial y las actividades de cuentas, incluida la información de contactos, atributos, notas de reuniones, archivos adjuntos, comunicaciones, propuestas pendientes y productos comprados.

Encuentre información rápidamente: use la Búsqueda avanzada y la búsqueda global para conocer inmediatamente los puntos clave de información.

Realice las ofertas correctas: realice sin esfuerzo el seguimiento de todas las interacciones, ofertas, pedidos, contratos y relaciones asociadas con su cuenta para poder ofrecer el producto o el servicio adecuado en el momento preciso.

Descubra oportunidades ocultas: realice de forma intuitiva el seguimiento de relaciones entre clientes, socios, agentes influyentes y proveedores para poder descubrir nuevas oportunidades. Comprenda y use complejos escenarios empresariales con soporte mejorado de relaciones de varios a varios.



Consiga un acercamiento global y coordinado a la gestión de clientes.

GESTIONE Y AUTOMATICE LOS PROCESOS DE VENTAS

Mejore la asignación y el control de los clientes potenciales: promocióne fácilmente a los clientes potenciales cualificados a nuevas oportunidades con un solo clic. Asigne automáticamente el cliente potencial correcto a la persona adecuada según los productos, zonas, importes o cualquier otro criterio.

Gestione ofertas y pedidos: cree fácilmente ofertas, conviértalas en pedidos y, a continuación, realice el seguimiento y gestiónelas durante todo su ciclo de vida desde propuestas hasta facturas.

Gestione zonas: cree zonas para vendedores, lo que les permitirá gestionar y evaluar los resultados y los procesos de ventas basándose en las zonas.

Gestione listas de marketing y ventas: importe listados comprados para mejorar sus esfuerzos. Evalúe la eficacia y mantenga listas para campañas de ventas anuales.

Gestione los contratos: agregue, edite y realice fácilmente el seguimiento de los contratos asociados con personas o empresas, incluidos los contratos de mantenimiento y las notificaciones de renovaciones.

“Como CEO de una empresa global, Microsoft Dynamics CRM me permite iniciar la sesión en todos nuestros sitios remotos para obtener una instantánea de lo que está pasando. Puedo conocer lo que están haciendo mis unidades de negocio, en tiempo real y en cualquier momento del día”.

NATHAN BUZZA
CEO, Commtech Wireless

“Nos hemos propuesto crear una organización de ventas de primer orden y no podíamos hacerlo sin una herramienta de automatización de la fuerza de ventas equiparable. Microsoft Dynamics CRM juega un papel fundamental en lograr este objetivo”.

JAY DEVERS
Director de Soluciones de tecnología, Best Buy

Para obtener más información acerca de Microsoft Dynamics CRM, visite www.microsoft.es/crm

Garantice la importancia de la metodología de ventas: inicie, realice el seguimiento y cierre las ventas de una forma coherente y eficaz con reglas de flujo de trabajo que automatizan las fases de ventas, asignaciones de clientes potenciales, notificaciones y escalados. Permita a los vendedores crear sus propios flujos de trabajo con herramientas diseñadas para usuarios finales.

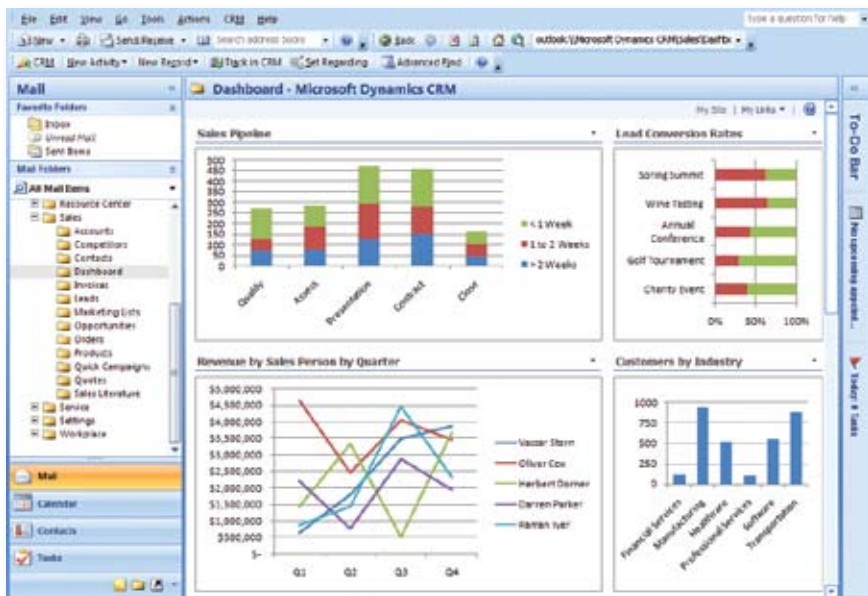
COMUNIQUE LA INFORMACIÓN DE FORMA EFICAZ

Cree campañas rápidamente: use herramientas guiadas por asistentes para mantener a sus clientes actualizados e informados de sus nuevos productos y servicios.

Realice el seguimiento de sus competidores: mantenga información detallada de los competidores asociados con oportunidades. Realice el seguimiento de las actividades de la competencia por producto, zona u otros criterios.

Mantenga un catálogo de productos: trabaje con un catálogo de productos completo que incluya soporte para niveles de precios complejos, unidades de medida, descuentos y opciones de tarifas.

Gestione la documentación de ventas: cree, administre y distribuya una biblioteca donde se pueda buscar material de ventas y marketing, incluidos folletos, notas de productos e información de la competencia.



Realice el seguimiento de las oportunidades de venta, tasas de conversión y mucho más desde una pantalla unificada.

TRANSFORME LA INFORMACIÓN EN INTELIGENCIA DE VENTAS

Genere y use informes: cree, vea y clasifique una gran variedad de informes para identificar tendencias, calcular y prever actividades de ventas, realizar seguimientos de procesos de ventas y evaluar el rendimiento de las ventas. Comparta fácilmente informes con los colaboradores.

Haga que los datos sean relevantes: cree cuadros de mando dirigidos a ejecutivos y otros usuarios que destaquen las principales métricas de venta y los indicadores de rendimiento.

Realice el seguimiento de las oportunidades de venta: ejecute complejas consultas de oportunidades de venta fácilmente para poder obtener una visión general de los clientes potenciales y las oportunidades en cada fase del ciclo de ventas.