



Microsoft Dynamics CRM

Aumente la productividad de sus ventas

Dedique más tiempo a vender y menos tiempo a tareas administrativas con las funcionalidades familiares e inteligentes de ventas del software empresarial de Microsoft Dynamics® CRM. Aproveche la funcionalidad integrada de Microsoft® Office, la visibilidad del proceso de oportunidad a venta, los procesos guiados y los análisis sobre los que pueden actuar para optimizar sus esfuerzos de ventas.

Conviértase en una empresa dinámica

Su personal: Dedique más tiempo a vender

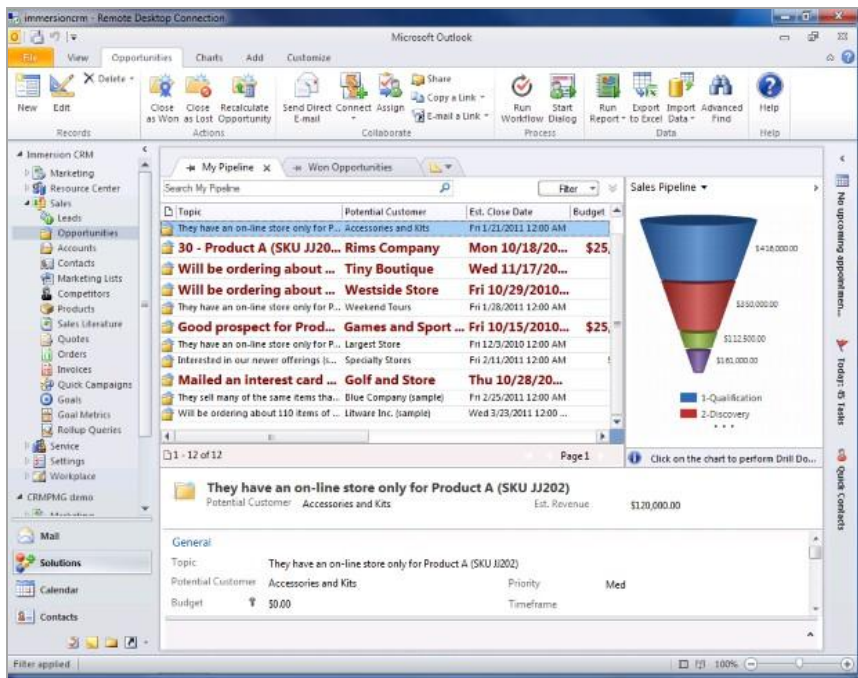
Proporcione a su equipo de ventas una solución CRM natural y familiar para que puedan dedicar más tiempo a vender. Con el cliente nativo de Microsoft Outlook®, la funcionalidad integrada de Microsoft Office, las visualizaciones de datos contextuales y el acceso móvil, Microsoft Dynamics CRM minimiza el trabajo improductivo y pone en las manos de sus profesionales de ventas la información correcta.

Sus procesos: Impulse la eficacia de las ventas

Optimize las aprobaciones, automatice las tareas manuales e implante las prácticas recomendadas en toda la organización. Con flujos de trabajo eficaces, diálogos de ventas guiados y un seguimiento de objetivos optimizado, Microsoft Dynamics CRM ayuda a su organización de ventas a implantar prácticas recomendadas y optimizar el proceso de ventas de forma coherente.

Su ecosistema: Maximice las oportunidades de ingresos

Las interacciones con sentido con clientes y partners le llevarán a nuevas oportunidades de ingresos. Al dotar a los profesionales de ventas con una vista de 360 grados de clientes, un seguimiento global de oportunidades y clientes potenciales y análisis detallados, Microsoft Dynamics CRM ayuda a que el personal de ventas se centre en las oportunidades, los productos y los clientes adecuados.



Ayude al personal de ventas a dedicar menos tiempo a buscar información y más tiempo a usarla con la eficaz funcionalidad de visualización de datos y la familiar experiencia de usuario de Microsoft Outlook.

“Al aprovechar la facilidad de uso y flexibilidad de Microsoft Dynamics CRM, podemos reducir el coste de las ventas en un 3% en solo tres meses y aumentar la productividad del personal de ventas entre un 15% y un 20%, lo que nos ha llevado a obtener mayores márgenes de beneficios y maximizar el flujo de caja.”

RON PARTRIDGE
VP del grupo de Marketing y ventas globales
Panduit



“Nuestros directores de ventas pueden reunirse con nuestros representantes mientras viajan o en su oficina y, con un clic, obtener un informe completo sobre los clientes potenciales que les enviamos, de cuáles se ha hecho un seguimiento y de cuáles es necesario realizarlo.”

RANDY NIEDERER
Director de Marketing Unico



“Con el cliente nativo de Outlook y el sólido conjunto de funciones de Microsoft Dynamics CRM, podemos aumentar nuestra adopción del usuario en un 90%, aumentar el tiempo dedicado a actividades de venta en un 15% y aumentar las oportunidades de venta cruzada en un 200%.”

BART HERMANS
Jefe del proyecto CRM
ISS Bélgica



FAMILIAR: HERRAMIENTAS DE VENTAS NATURALES Y PERSONALES

Destinadas a obtener visibilidad de efectivo: Realice seguimientos de interacciones, comunicaciones, ofertas y pedidos en todo el ciclo de ventas con lo que podrá conseguir ventas de calidad en cada interacción.

Experiencia nativa de Outlook : Gestione mensajes de correo electrónico, citas, tareas, contactos e información de clientes de forma centralizada directamente desde Microsoft Outlook para obtener una mejor productividad.

Gestión de cuentas global: Comprenda mejor las necesidades y preferencias de sus clientes con una vista del cliente de 360 grados y herramientas de segmentación fáciles de usar.

Productividad de Microsoft Office: Aumente la eficacia general con las funciones integradas de Microsoft Office como la exportación e importación de Excel®, la combinación de correspondencia incorporada, las barras de herramientas contextuales, etc.

Filtrado intuitivo: Ayuda a su personal de ventas a tener acceso rápidamente a sus registros más importantes con la lista de usados recientemente, fijación de registros y filtrado de datos en tiempo real.

Acceso a datos: Asegúrese de que los usuarios adecuados tienen fácil acceso a sus datos importantes con formularios basados en roles, vistas personales y seguridad a nivel de campo.

INTELIGENTE: INFORMACIÓN INTUITIVA Y PROCESABLE

Gestión inteligente de clientes potenciales: Convierta fácilmente clientes potenciales y diríjalos automáticamente al recurso más eficaz con la gestión intuitiva de clientes potenciales y las zonas de ventas flexibles.

Venta más eficaz: Identifique productos y precios óptimos, realice el seguimiento de detalles de oportunidades y competidores y cree al instante ofertas con la gran funcionalidad de gestión de oportunidades.

Diálogos guiados: Promueva la eficacia, aumente las tasas de conversión y consiga mejores oportunidades de venta directa y cruzada con diálogos guiados y guiones de llamadas enfocadas hacia las ventas.

Análisis sobre los que puede actuar: Visualice indicadores de rendimiento claves (KPIs) con escritorios en tiempo real. Concéntrese en los puntos de datos claves con análisis detallados y visualización de datos en línea.

Gestión de objetivos optimizada: Defina y realice seguimientos de ofertas de ventas al instante a niveles individual, de equipo, zona y organización con la intuitiva funcionalidad de gestión de objetivos.

Previsiones en tiempo real: Mantenga el ritmo del rendimiento de ventas y mejore la planificación financiera con provisiones en tiempo real e informes de canal.

Auditoría global: Mejore la visibilidad del proceso de ventas e identifique áreas a mejorar con la auditoría de todo el sistema.

CONECTADO: UNA ORGANIZACIÓN DE VENTAS COLABORATIVA Y UNIDA

Conexiones intuitivas: Descubra nuevas oportunidades y realice el seguimiento de los elementos que tienen influencia en el proceso de ventas con la funcionalidad Conexiones y el Conector Social.

Venta en equipo mejorada: Permita una mayor colaboración interna y la venta en equipo con la propiedad de registros basados en equipos y herramientas de comunicaciones en tiempo real.

Gestión documental centralizada: Optimice la gestión de ofertas, propuestas, pedidos facturas y otros documentos de ventas con la funcionalidad de gestión documental global.

Productividad móvil: Siga trabajando en el acuerdo, comprométase con los clientes y gestione su canal de ventas con soporte sin conexión y sólidas soluciones para dispositivos móviles.

Procesos coherentes: Optimice las aprobaciones, automatice las tareas de seguimiento e implante las prácticas recomendadas en toda la organización con flujos de trabajo flexibles.

Soluciones de portal sólidas: Colabore mejor con partners y clientes mediante soluciones de portal para Microsoft Dynamics CRM fáciles de usar.

Orígenes de datos en línea: Maximice la potencia de los orígenes de datos en línea mediante la integración predefinida con partners como Hoovers, InsideView, ZoomInfo y muchos más.

¡EMPIECE HOY!

Pruebe Microsoft Dynamics CRM hoy:

<http://crm.dynamics.com>

Explore Microsoft Dynamics CRM Marketplace:

<http://www.microsoft.com/dynamics/marketplace>

Únase a la Comunidad de Microsoft Dynamics CRM:

<http://crm.dynamics.com/en-us/communities/crm-community.aspx>