

LA TIENDA

La mejor informática al mejor precio está aquí





la web total del profesional de la tecnología, la informática y las comunicaciones

Usuario Contraseña [Regístrate aquí](#)
[¿Olvidó su contraseña?](#)

Buscar en MuyPymes...

Miércoles, 08 de julio de 2009
[Recibir newsletter](#) [RSS Feed](#)

Inicio Actualidad Canal TV Pymes Tecnología Marketing Formación Gestión Agenda Servicios
Empresas Administración Tecnología Gestión Formación Marketing Sociedad digital Entrevistas Especiales Breves

Actualidad - Marketing

Infoaván presenta su CRM Dinámico

Escrito por Roberto Broncano Miércoles, 08 de Julio de 2009 10:19



Infoaván se convierte en la penúltima compañía en apuntarse a "la nube" y ha presentado su CRM Dinámico, basado en una nueva plataforma de acceso a Microsoft Dynamics CRM en modo Software + Servicios de pago por uso mensual.

Para los responsables de la empresa, la crisis económica actual hace necesario innovar en los procesos de gestión empresarial buscando soluciones que permitan aumentar la competitividad de las empresas y mejorar los resultados, para lo cual hay que construir relaciones duraderas con los clientes.

En este sentido, el CRM Dinámico de Infoaván es un producto que ofrece a cualquier empresa la posibilidad de disfrutar de sus servicios en modo Software + Servicios, permitiéndoles acceder a una solución profesional para la gestión de clientes bajo un modelo de pago por uso.

Al ser un producto ejecutado en un entorno Web, desaparece la necesidad de realizar grandes inversiones en infraestructuras y licencias de uso y cuestiones como la obsolescencia de la plataforma, su disponibilidad, la seguridad o backup pasan a un segundo plano.

Desde Infoaván explican que la fórmula adoptada por CRM Dinámico se apoya en la plataforma de explotación de Microsoft Dynamics CRM, técnicamente diseñado para ser ejecutado en un entorno Web y hospedado en un Data Center de primer nivel que "ofrece la máxima garantía de seguridad".

Estrategia CRM

Obtener el máximo rendimiento de una estrategia CRM implica la integración de todos los procesos de negocio en los canales a través de los cuales se llega a los clientes: contactos presenciales (oficinas, visitas), no presenciales (teléfono, e-mail, SMS) y el negocio electrónico (Internet). De esta forma se consigue la consolidación de la información y su consistencia, que llegará a las personas que la necesitan en el momento preciso.

En este punto los responsables de la compañía aseguran que la plataforma Microsoft Dynamics CRM ofrece una total garantía de solvencia tecnológica, siendo un producto de indiscutible solidez y fiabilidad. Apto para soportar instalaciones complejas, permite diseñar una solución técnica específica para cada empresa, que garantiza cubrir los objetivos previstos.

CRM Dinámico, en este sentido dispone de la posibilidad de aumentar o disminuir el número de usuarios en función de las necesidades de las empresas. Un sistema sostenible que "optimiza los recursos empleados de forma coherente sin renunciar al rendimiento".

[< Anterior](#) [Siguiente >](#)

Agrega tu comentario

Tu nombre:

Tu dirección de correo:

Tu sitio web:

Título:

Comentario:

yyComment v.1.19.2


Ahora cómpralo en nuestra web y llévate descuentos y regalos




Canal TV Pymes



SANTA TERESA

- 
Lo más leído
- Dell Studio XPS 13: el nocturno
 - Canal TV Pymes
 - Toda una oficina en la palma de tu mano
 - Observa, comunicación corporativa
 - Ayla, informática en Guadalajara
 - Ricardo Muñoz Bravo, escultor en hierro
 - ...y queremos también un blackberry gratis!
 - volumen de llamadas
 - Hotel "Pintor El Greco"
 - Razonemos un poco más sobre Paypal.

- 
Agenda
- 53 Feria Internacional de Muestras de Asturias
 - Salón Internacional de la Moda de Madrid (SIMM)
 - Industria subvencionará los vehículos eléctricos
 - 45.000 microcréditos para parados y pymes
 - III Congreso de Webmasters 2009 en Madrid
 - "Aprendiendo a Exportar" llega a Barcelona



Descubre cómo son y qué hacen las pymes españolas

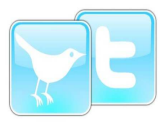
Colaboran:



Nº de expediente:
TSI-030100-2008-37



Infoaván presenta su CRM Dinámico
 Infoaván se convierte en la penúltima compañía en apuntarse a "la nube" y ha presentado su CRM...



USocial permite comprar "amigos" en Twitter
 Alrededor del servicio de microblogging más de moda en los últimos tiempos hay infinidad de aplicaciones. Entre...



NH lanza una campaña para promover congresos
 NH Hoteles ha puesto en marcha una campaña especialmente dirigida hacia el segmento "mice" (reuniones, incentivos, congresos...



Listas Robinson: instrumento contra el spam
 La Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) ha presentado las Listas Robinson, un sistema...



Los gastos de envío frenan las compras on-line
 En un estudio realizado por PayPal ha quedado patente que los gastos de envío son los principales...



Las telecos impulsan el uso de los BIDS
 Los principales operadores en España han alcanzado un acuerdo para impulsar el acceso a los contenidos digitales...



AdSense quiere hacerse hueco en los móviles
 La compañía de Mountain View acaba de anunciar que han organizado un programa beta de Google AdSense...



El comercio on-line facturará 10.000 millones
 La Asociación de Comercio Electrónico y Marketing Relacional (AECREM) prevé que el volumen de negocio del comercio...



Sage SP presenta su nueva web para pymes
 En Sage están de estreno y con el ánimo de facilitar a todos los usuarios una mejor...



Las pymes se unen a las redes sociales
 Un reciente estudio de Sage Software y Ami Partners, demuestra que las pymes poco a poco se...



Los coches consumen un 20% más de lo que dicen
 Los coches ecológicos también se han puesto de moda en las empresas, pero al parecer contaminan más...



Los consumidores "se pasan" a las marcas baratas
 Seis de cada diez consumidores ha cambiado sus hábitos de compra de alimentos hacia productos más económicos...



Siete reglas de marketing directo on-line
 Adaptar una campaña de marketing directo a Internet supone conocer de ante mano ciertos códigos que son...



Reticentes a la hora de comprar en Internet
 El 70% de los usuarios desconfían de realizar compras a través de Internet debido al elevado número...



Estrenamos la tienda on-line de MuyComputer
 Nuestros compañeros de MuyComputer han puesto en marcha una nueva iniciativa para convertir la web en el...



Más de 150.000 webs confían en OpenX
 El mayor servidor de publicidad on-line gratuito no para de crecer. Esta compañía, creada en California a...



Calidad y usabilidad claves en la web coporativa
 Telefónica cuenta con la web mejor posicionada y valorada en Internet, seguida de la del Ministerio de...



Dispuestos a pagar más por productos sostenibles
 El 39 por ciento de los consumidores españoles, y el 48 por ciento a nivel mundial, está...



El toro de Osborne da un paso al frente
 ¿Quién no ha visto alguna vez el tradicional "Toro de Osborne" vigilante sobre una loma cercana a...



Pensamos "en verde" pero no compramos
 El 54% de los consumidores cree que los productos deben respetar el medio ambiente y contribuir a...

Accede a todas las noticias de Marketing

LA TIENDA

muycomputer.com
Gestionada por: **cuista.com**

El mejor sitio para comprar tecnología on-line

¡DESCUBRE LAS OFERTAS!

Portátiles - PCs- Impresoras - TV - Cámaras...

Nuestros Servicios

Añade tu empresa a nuestro directorio

Consultorio legal y fiscal

Consultorio tecnológico

Todos los recursos de MuyPymes

Blogs

MuyWindows
El blog que siempre quiso tener Bill Gates

MuyMac
Información, trucos y Mac... mucho Mac

MuyLinux
Actualidad y reflexiones diferentes sobre el mundo Linux

MC Blog
Descubre MuyComputer desde dentro

MuyObservador
Tecnología, nuevos medios y un poquito de sociedad

MuyPro
Historias y pensamientos de un administrador de sistemas

MuyMóvil
El blog de la tecnología de bolsillo

MuyInternet
Lo más nuevo de la red de redes



Inicio | Actualidad | Canal TV Pymes | Tecnología | Marketing | Formación | Gestión | Agenda | Todas las noticias

Colaboran:



Quiénes somos | Cómo navegar por MuyPymes | Publicidad | Condiciones de uso | Aviso Legal | Contacto
 Copyright Total Publishing Network S.A. 2008. Todos los derechos reservados

Editado por:



Powered by:

