

Ventas y Marketing

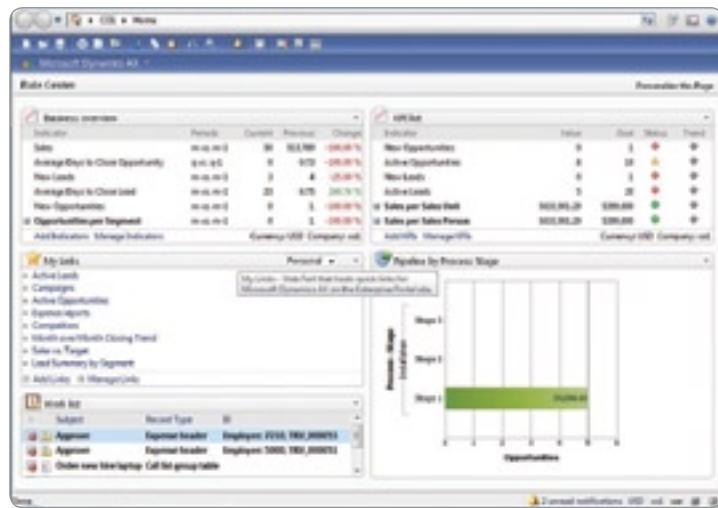
Ventas y marketing de Microsoft Dynamics AX 2009

VENTAJAS

- **Fortalezca las relaciones con los clientes.** Obtenga una visión en tiempo real de los datos de clientes existentes y potenciales con capacidad para definir relaciones y realizar el seguimiento de la correspondencia, las llamadas de teléfono y generar actividades automáticamente.
- **Aumente la productividad del equipo de ventas.** Identifique y aproveche oportunidades de ventas importantes con acceso a información integrada, y evalúe las actividades con la rentabilidad de cada segmento o cliente. Gestione el canal de ventas de forma eficaz para cerrar más negociaciones.
- **Planifique campañas eficaces.** Simplifique la planificación, la ejecución y el análisis de las campañas con datos de ERP avanzados y procesos definibles que aumenten la eficacia, ayuden a controlar los costos y evaluar el éxito y la rentabilidad de cada campaña.
- **Optimice las ventas gestionando conjuntamente con las actividades de marketing.** Vea lo que necesita el cliente, mejore la generación y la clasificación de clientes potenciales y aumente el rendimiento combinando la información de ventas y marketing.

Ventas y marketing de Microsoft Dynamics™ AX 2009 proporciona funcionalidades eficaces e integradas que ayudan al personal a crear y fortalecer la relación con los clientes y aumentar las ventas.

A través de una visión general de la información de los clientes y del negocio, el personal puede administrar las relaciones de forma proactiva y proporcionar respuestas rápidas y basadas en información precisa. Tome decisiones de marketing inteligentes, planifique campañas eficaces y prevea el futuro analizando datos individuales y consolidados de todos los contactos con el fin de crear grupos de objetivos precisos.



Centro de funciones del Director de Ventas

Los Centros de funciones especializados en ventas y marketing ayudan a organizar tareas importantes, información y herramientas para que el personal realice su trabajo de forma sencilla. Por ejemplo, los Directores de Ventas pueden buscar, ver y hacer rápidamente el seguimiento de la información de ventas más importantes, como la de clientes potenciales, las operaciones ganadas y perdidas, los puntos fuertes y débiles, las oportunidades y las amenazas (FODA), y las tablas de evaluación del rendimiento personalizadas. Los Centros de funciones de los representantes muestran información del flujo de ventas, como las ofertas pendientes, las actuales, las actividades y las previsiones con vínculos a documentos relacionados. Las alertas ayudan al personal a estar al día, mientras que los vínculos a las herramientas familiares de productividad empresarial que ya usan, como Microsoft® Office Outlook® y Microsoft Office Excel®, le permiten trabajar de forma eficaz.

FUNCIONALIDAD

Business essentials

Comunicaciones unificadas

- Use información de disponible para colaborar fácilmente con sus compañeros de trabajo; envíe correos electrónicos utilizando la mensajería instantánea o estableciendo una conversación telefónica desde dentro de Microsoft Dynamics AX.

Libreta de direcciones global

- Optimice la gestión de relaciones definiendo y visualizando las relaciones entre clientes, clientes potenciales, proveedores, empleados, competidores y organizaciones internas, todo desde una sola localización.

Centros de funciones

- Ejecutivo de marketing, Director de ventas, Representante de ventas principal, Representante de ventas dedicado a determinada cuenta, Director de cuentas, Director de marketing y Personal de marketing.

Gestión de clientes potenciales

- Gestione fácilmente clientes potenciales, cree procesos exclusivos para su clasificación y aproveche esta información para concretar nuevos negocios.
- Reduzca el tiempo y los gastos que dedica a operaciones inadecuadas y cree oportunidades para cerrar más ventas.

Gestión de oportunidades

- Amplíe las oportunidades diseñando y administrando procesos de venta exclusivos y creando ofertas y gestionando el canal.

Plantillas de procesos jerárquicos

- Cree procesos reutilizables de clasificación de clientes potenciales, ventas y campañas.
- Consolide las tasas de cierre, gestione la información del canal y aumente el retorno de la inversión en marketing.

Datos de CRM habilitados para web

- Tenga acceso a la funcionalidad básica de CRM rápidamente con Enterprise Portal de Microsoft Dynamics AX.

Integración con Microsoft Virtual Earth*

- Busque localizaciones rápidamente y cree su base de clientes con Microsoft Virtual Earth™.

Gestión de ventas

- Supervise y gestione las ventas, y compare los ingresos con los objetivos de ventas en tiempo real.
- Visualice gráficos e informes de actividades de ventas; analice y genere informes de ventas, ofertas y otras actividades; supervise las tareas y el rendimiento del equipo de ventas.

Automatización del equipo de ventas

- Evalúe una determinada actividad de los clientes en relación con su rentabilidad; prevea y planifique los ingresos futuros.

Automatización de marketing

- Cree campañas de marketing para cualquier grupo de clientes existentes y potenciales.
- Vincule rápidamente las campañas y los cuestionarios, los proyectos y las respuestas en la web.
- Cree automáticamente actividades de seguimiento y sincronícelas con Outlook para realizar el seguimiento y generar recordatorios rápidamente.
- Supervise el ROI vinculando la campaña a un determinado proyecto.
- Transmita campañas a través de correo electrónico, Internet, fax, cartas o listas de llamadas.

Telemarketing / Televentas

- Asigne automáticamente las actividades diarias y reciba listas de llamadas generadas automáticamente.
- Defina números de teléfonos para realizar llamadas automáticas y registrar la información de las llamadas.
- Genere y ejecute scripts personalizados de llamadas basados en la funcionalidad de cuestionarios.
- Analice y use los resultados de las llamadas para mejorar las comunicaciones con los clientes.

* Hay disponibles varias opciones de licencias y precios que se adaptan a las necesidades de su negocio.

Las diversas funcionalidades están organizadas según la edición de las licencias. Las ediciones actuales pueden variar en el momento de contratar las licencias.

Para obtener más información acerca de Ventas y marketing en Microsoft Dynamics AX, visite www.microsoft.com/latam/dynamics/ax

Este documento sólo tiene fines informativos.

MICROSOFT NO OTORGA NINGUNA GARANTÍA EXPRESA, IMPLÍCITA NI LEGAL DE LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE DOCUMENTO.

04/2008

Microsoft