

Ventas y marketing

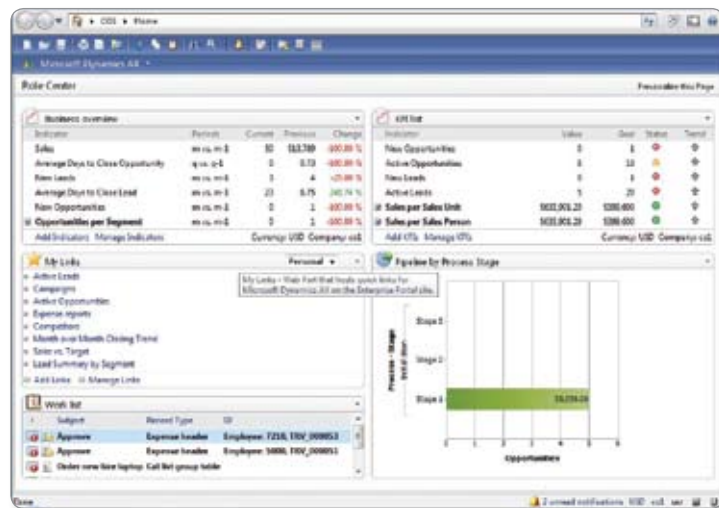
Ventas y marketing de Microsoft Dynamics AX 2009

VENTAJAS

- **Mejore las relaciones con clientes.**
Obtenga una visión en tiempo real de los datos de clientes y clientes potenciales con capacidad para definir relaciones y realizar el seguimiento de correspondencia, llamadas de teléfono y generar actividades automáticamente.
Aproveche esa información para fortalecer las relaciones con los clientes.
- **Aumente la productividad del equipo de ventas.** Identifique y aproveche oportunidades de ventas importantes con acceso a información de ventas 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, ejecución y el análisis de las campañas con datos de ERP avanzados y procesos definibles que aumenten la eficacia y ayuden a controlar los costes valorando el éxito y la rentabilidad de cada campaña.
- **Optimice las ventas gestionando conjuntamente las actividades de ventas y marketing.** Vea lo que necesita el cliente, mejore la generación y cualificación de clientes potenciales y el rendimiento de las ventas combinando la información de ventas y marketing.

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

Con una visión general de la información de los clientes y el negocio, el usuario y el personal pueden gestionar de forma proactiva las relaciones 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 de ventas y marketing ayudan a organizar tareas importantes, información y herramientas para que el personal gestione su trabajo de forma sencilla. Por ejemplo, los directores de ventas pueden buscar, ver y realizar rápidamente el seguimiento de la información de ventas más importante, como los clientes potenciales; las operaciones ganadas y perdidas; los puntos fuertes y débiles, las oportunidades y las amenazas (DAFO) con informes adaptados a funciones y tablas de valoración de rendimiento personalizadas. Los Centros de funciones de los representantes de ventas muestran información del flujo de ventas, como las ofertas pendientes, las ofertas 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®, les permiten trabajar de forma eficaz.

FUNCIONALIDAD

BUSINESS ESSENTIALS

Comunicaciones unificadas

- Use la información de disponibilidad para colaborar fácilmente con sus compañeros de trabajo enviando correos electrónicos utilizando 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
- Director de cuentas
- Director de marketing
- Personal de marketing

Gestión de clientes potenciales

- Gestione fácilmente los clientes potenciales, cree procesos exclusivos de cualificación de clientes potenciales y convierta los clientes potenciales en oportunidades.
- Reduzca el tiempo y los gastos que dedica a operaciones inadecuadas y cree oportunidades para cerrar más ventas.

Gestión de oportunidades

- Expanda las oportunidades diseñando procesos de venta exclusivos, creando ofertas y gestionando el canal de ventas.

Plantillas de procesos jerárquicos

- Cree procesos reutilizables de cualificación 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 en 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 actividades y el rendimiento del equipo de ventas.

Automatización del equipo de ventas

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

Automatización de marketing

- Cree campañas de marketing para cualquier grupo de clientes y clientes 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 crear 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 de llamadas personalizados 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 adaptarán 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 Microsoft Dynamics AX, visite www.fesworld.com, escriba a informes@fesworld.com o llame al 01800 022 2024, o al (55)5148 5696 de la Ciudad de México



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®