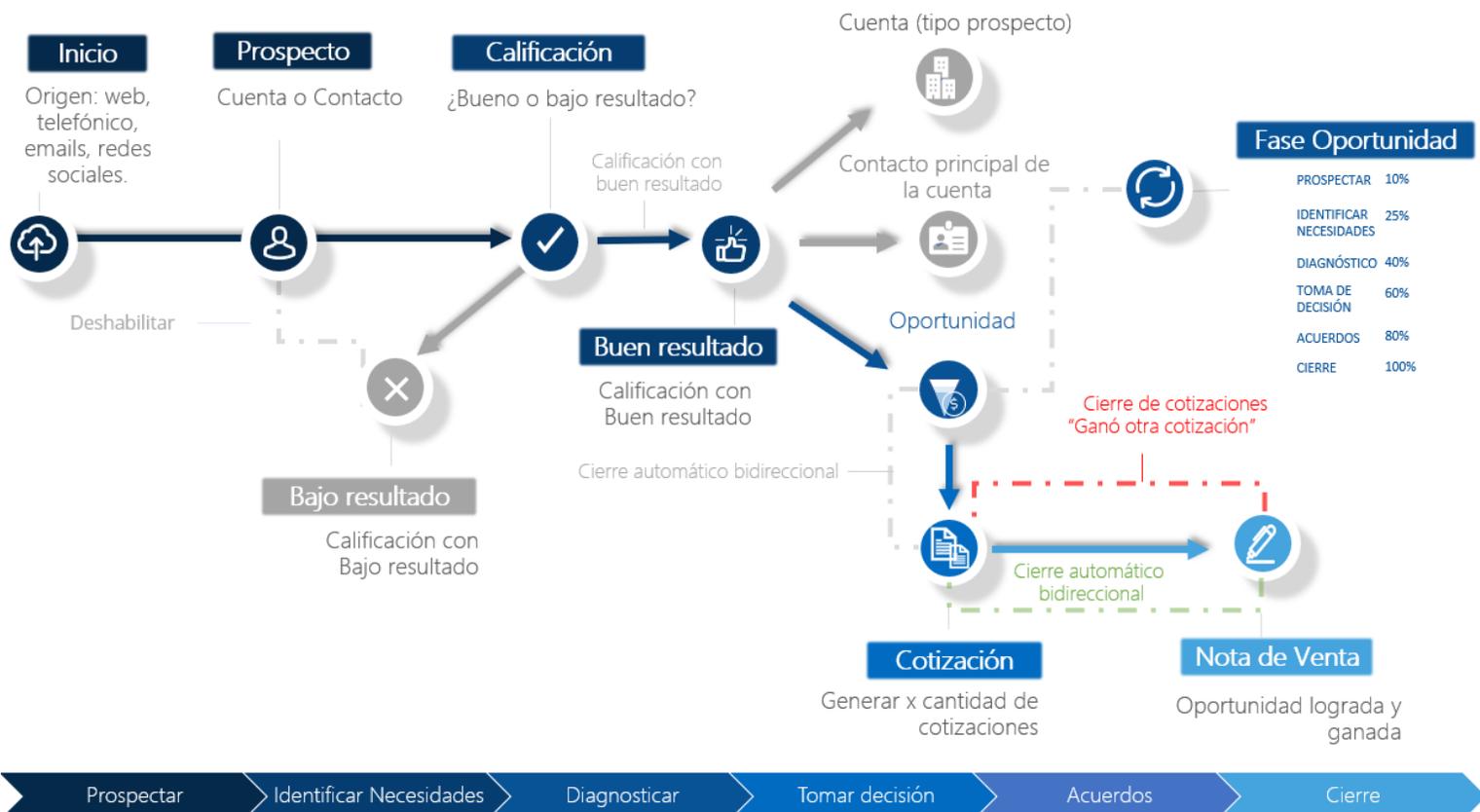


Microsoft Dynamics 365 para ventas



Incorpora a tu negocio una plataforma flexible que te permita supervisar, administrar y analizar los componentes de su ciclo de ventas y sus resultados globales.

DIAGRAMA GENERAL DEL PROCESO DE VENTAS



MICROSOFT DYNAMICS 365 PARA VENTAS

Microsoft Dynamics 365 para ventas es una solución de negocios de ámbito comercial que te permite gestionar eficientemente la relación con los clientes, impulsa la productividad de ventas y eficacia del marketing, mediante conocimientos de administración de campañas, inteligencia de negocios e integraciones con distintas herramientas como lo son Office 365 (Excel, PowerPoint, Word, entre otros), SharePoint, Azure, Power BI, Planner y To-Do. Estas herramientas son la implementación adecuada para impulsar la productividad de tu organización.

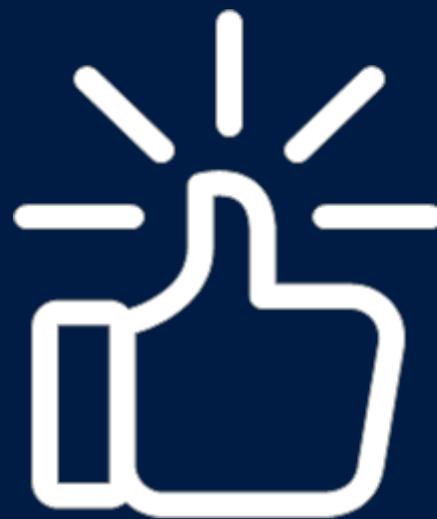
Puedes reducir costos, gestionar listas de precios, crear kits de producto y todo lo necesario que te permita aumentar la rentabilidad de tu negocio y obtener una eficiente organización.

Con Microsoft Dynamics 365 para ventas puedes automatizar los procesos que promueven las satisfacción y fidelidad del cliente como; generar descuentos, crear ventas a partir de respuestas de campañas, ofrecer productos de lanzamiento y tener interacciones personalizadas. Además puedes documentar cada uno de los procesos de las ventas y ofrecer un mejor precio a tus clientes frecuentes para mantenerlos fidelizados.

Eficiencia para el área comercial

La meta principal de Dynamics 365 para ventas, es mejorar los ingresos y beneficios de la empresa. Esta solución te permitirá tener una mayor visibilidad de la información del clientes, lo que beneficiará en fortalecer la interacción de tus colaboradores con los clientes gracias a los datos e información extraída, los equipos de trabajo podrán tomar mejores decisiones con respecto a la relación con sus clientes.

Microsoft Dynamics para ventas es una metodología que acerca e integra personas, procesos y tecnología maximizando las relaciones de una organización con todo tipo de clientes.



PRINCIPALES FUNCIONALIDADES

METODOLOGÍA SOLUTION SELLING

Dynamics 365 para ventas utiliza la metodología de "Solution Selling" la cual proporciona a los vendedores las herramientas necesarias que le permitirán cerrar una venta en menos tiempo, mediante un procedimiento estructurado que se centra en los requerimientos del cliente y sus principales necesidades. Eventualmente, el vendedor con esta metodología implementada en el sistema será capaz de ofrecer la mejor solución para los requerimientos de sus clientes.

EJEMPLO: Una empresa debe establecer las preguntas más frecuentes que los vendedores deben realizar a sus clientes, a medida que se vayan obteniendo las respuestas, los colaboradores serán capaces de entregar una solución acorde a la necesidad de sus clientes. Esta misma metodología le permitirá a los equipos de trabajo ir avanzando eficazmente en cada una de las fases de la oportunidad.



• INFORMACIÓN PROCESABLE

Obtenga reportes automatizados a partir de datos complejos que lo ayudarán a comprender de una manera sencilla el análisis de la información. Las estadísticas nos permite entender las preferencias de los clientes ya sea, por el producto, canal de la compra, método de pago, entre otros. Estos datos les permite entender a los ejecutivos las preferencias y prioridades de los clientes, además facilita las relaciones e interacciones que impulsan el crecimiento de las ventas.

• COMPROMISO PERSONAL

Una gran implicación con el cliente permite que sus clientes se comprometan con usted en sus condiciones de venta, mientras que al mismo tiempo instruye a sus vendedores con el comportamiento del cliente, tendencias y el valor potencial para crear y desarrollar relaciones con los clientes.

Implementar Microsoft Dynamics 365 para ventas te permitirá:

◆ Generar nuevos negocios

Aproveche los procesos de venta y marketing que te permitirán aumentar los ingresos mediante herramientas inteligentes con las que podrás gestionar de manera eficiente tus negocios y así lograr un mejor tiempo de respuesta.

◆ Consolidar oportunidades de negocios

El sistema te ayudará a generar una interacción más cercana con tus clientes mediante un procedimiento guiado que le ayuda al colaborador a conectar directamente con la necesidad de su cliente lo que le permitirá acelerar el cierre de ventas y aumentar la fidelidad con ellos.

The screenshot displays the Microsoft Dynamics 365 interface. At the top, there's a navigation bar with tabs for 'Ventas' (Sales) and 'Marketing'. Below this, a dashboard shows various metrics and charts, including a funnel chart. A prominent section titled 'Mis clientes potenciales abiertos' (My open potential clients) lists several entries with columns for 'Nombre' (Name), 'Tema' (Topic), 'Razón para el est...' (Reason for the est...), and 'Fecha de creación' (Creation date). Below this, another section titled 'Mis oportunidades abiertas' (My open opportunities) shows a table with columns for 'Tema' (Topic), 'Cliente poten...' (Potential client), 'Fecha estimada d...' (Estimated date), 'Ingresos est.' (Estimated revenue), 'Contacto' (Contact), 'Cuenta' (Account), 'Probabilidad' (Probability), 'Valoración' (Rating), and 'Correo' (Email). The bottom part of the screenshot shows a detailed view of an opportunity for 'Cotización Módulo Bienestar' (Wellness Module Quotation), including a 'Calificar' (Rate) section with a progress bar and a 'Resumen' (Summary) section with various fields like 'Contacto', 'Cuenta', 'Administrador de cuentas', 'Unidad de cotización', 'Período de tiempo de compra', 'Divisa', 'Lista de precios de productos', 'Ingresos', 'Valoración', and 'Probabilidad'.

Gestiona tus Oportunidades

Debido a que Microsoft Dynamics 365 para ventas es flexible, podemos diseñar distintos flujos de ventas en función del tipo o escenario de venta que se le presente al ejecutivo comercial.

Con esta herramienta tus colaboradores podrán dar seguimiento a sus oportunidades de negocio guiándose por las actividades que deben ser realizadas para avanzar en las fases de maduración del negocio al completar las actividades, el ejecutivo será capaz de identificar la factibilidad de continuar hasta el cierre de la oportunidad de negocio.



1. CALIFICAR

2. DIAGNÓSTICAR

3. TOMA DE DECISIÓN

4. ACUERDOS DE CONTRATO

5. CERRAR

Con las oportunidades se puede realizar un seguimiento de información muy detallada acerca de una venta potencial, incluido lo siguiente:

- Los competidores de la oportunidad.
- Los productos seleccionados del catálogo.
- Los ingresos estimados, la probabilidad estimada y la fecha estimada de cierre.
- A qué registro pertenece la oportunidad (cliente potencial, contacto, cuenta).
- Todas las actividades que intervienen en el cierre de venta. Eso puede incluir llamadas telefónicas, citas y correos electrónicos. Además, tus colaboradores podrán dejar notas y adjuntar archivos en el registro de la oportunidad para mantener a todo el equipo informado acerca de los acontecimientos del registro.

El registro de oportunidad muestra los siguientes datos:

Tema	Temporada de Primavera
Contacto	Tamer Salah
Cuenta	Trio Cars
Período de tiempo de compra	Inmediatamente
Divisa	US Dollar
Importe de presupuesto	\$125.0
Proceso de compra	Individ
Descripción	---

Las capturas de pantalla de las actividades muestran publicaciones automáticas en el muro de un cliente, con mensajes como "Publicación automática en el muro Orders or Product SKU AX305 this summer" y "Publicación automática en el muro Expressed interest in A. Datum X line of printers".

Campañas de Marketing

Con Dynamics 365 para ventas podrás realizar esfuerzos efectivos de marketing tradicional, en el que el usuario puede programar múltiples actividades, como una difusión de correo electrónico, llamadas de teléfonos, agregar productos de destino, documentación de ventas y detalles de campaña relacionados.

En Dynamics 365 para ventas nativamente existen dos tipos de campañas, las cuales son:

- Campañas de marketing
- Campañas exprés

En ambos tipos de campaña el ejecutivo podrá crear actividades, usar listas de marketing y ver las respuesta de campaña. La diferencia esta en que la campaña exprés solo pueden distribuir una sola actividad a la vez y sus esfuerzos son a corto plazo, mientras que las campañas de marketing distribuyen múltiples actividades y sus esfuerzos son al mediano y largo plazo.

PLANIFICA TUS ACTIVIDADES

Organice todas las actividades necesarias para el lanzamiento y funcionamiento de una campaña. Como por ejemplo, para una campaña en donde promocióne un evento, puedes llevar el registro de la reserva del espacio, contratar proveedores, enviar folletos, entre otras.

CREA Y USA TUS PROPIAS PLANTILLAS

Reduce el tiempo y la cantidad de planeamiento requeridos para crear nuevas campañas. Coordina tu equipo y envíen campañas con el mismo formato e información.

The screenshot displays the Dynamics 365 interface for a campaign. At the top, it shows 'CAMPAÑA' and 'Campaña de lanzamiento de producto'. Below this, there is a 'Resumen' section with a table of campaign details:

Campaña	
Nombre *	Campaña de lanzamiento de producto
Código de campaña	
Divisa *	
Tipo de campaña	
Respuesta esperada (%)	

Below the campaign details is a 'Programaciones' section with a table of activity schedules:

Programaciones	
Inicio propuesto	
Fin propuesto	
Comienzo real	

An 'Actividad de la campaña' modal is open, showing a 'RESUMEN' table:

RESUMEN	
Asunto *	Email Marketing
Usado en campaña *	Campaña de lanzamiento de producto
Tipo	Investigación
Canal	Correo electrónico
Proveedores externos	Creative Insight

At the bottom, there is a list of 'ACTIVIDADES' with a tab for 'NOTAS'. The first activity is 'Diseñar Folleto', which is marked as completed with a checkmark. It includes details like 'Fecha de vencimiento 9/8/2019 20:30' and 'Modificado por Profesional 365'. The interface also shows options to 'Agregar Llama...' and 'Agregar Tarea...'.

CONVIERTE TUS RESPUESTAS DE CAMPAÑAS EN CLIENTES POTENCIALES

Con Dynamics 365 para ventas puedes convertir tus respuestas de campañas en clientes potenciales de una manera dinámica y amigable, donde el ejecutivo puede registrar cada acontecimiento del prospecto de forma guiada y fácil.

En las campañas de Dynamics 365 para ventas puedes tener un total seguimiento de los costes de una campaña ya que está cuenta con una pestaña de datos financieros, la cual contiene presupuesto asignado, costes diversos e ingresos estimados. El sistema es capaz de calcular automáticamente el coste total de las actividades de campañas.

Una vez que la campaña de respuesta es convertida y la oportunidad de negocio es cerrada como ganada, el sistema te proporciona un informe integrado acerca del rendimiento de la campaña, que se usa para cuantificar el impacto del marketing sobre las ventas.

The screenshot displays the Dynamics 365 interface for converting a campaign response into a lead. The interface is divided into several sections:

- Header:** Shows the campaign name "Lanzamiento de producto" and various filters like "Campaña relacion...", "Código de respuesta", "Estado", and "Propietario".
- Left Panel:** Contains a "RESUMEN" section with "Asunto" (Lanzamiento de producto) and a "RECIBIDA DE" section with client details: "Antonio Castro", "Menthafont", "Castro", and "Antonio".
- Right Panel:** Contains a "DESCRIPCIÓN" section with "Cliente interesado por el nuevo lanzamiento" and a "DETALLES" section with "Código de promoción" (DG12345CL) and "Campaña relacionada" (Campaña de lanzamiento de producto).
- Conversion Modal:** A central dialog box titled "Convertir respuesta" prompts the user to "Elija cómo desea convertir su respuesta y, a continuación, ciérrela." It features a "Método de conversión:" field with a dropdown menu currently set to "Crear un cliente potencial".
- Bottom Panel:** Shows the lead details for "Antonio Castro" with fields for "¿Cómo nos conoció?" (Anuncio), "Nivel de interés" (Algo interesado), "Estado" (Nuevo), and "Propietario" (Profesional 365). Below this is a process flow bar with steps: "Calificar (Activo para 1 minuto)", "Desarrollar", "Proponer", and "Cerrar".
- Footer:** A table of actions and their status, such as "¿Contacto existente?" (Antonio Castro), "¿Cuenta existente?" (Menthafont), "Presupuesto estimado" (Haga clic para escribir), "Proceso de compra" (Haga clic para escribir), "Identificar responsa..." (Marcar como terminado), "Capturar resumen" (Cliente interesado), and "Cerrar".

Catálogo de Productos

Con Dynamics 365 para ventas puedes supervisar y administrar la lista de productos y servicios que ofrecen a sus clientes.

Puedes reflejar tu inventario en Dynamics 365 para ventas y proporcionar información actualizada en tiempo real para tus colaboradores como para tus clientes.

Podrás establecer diferentes niveles de precios y descuentos, por otro lado, puedes realizar transacciones en otras divisas y realizar un seguimiento de los precios de los productos en diferentes divisas y con diferentes opciones de precio.

DETALLES DE PRODUCTO

Nombre *	Blusas Femeninas
Id. de producto *	FEM0987BL
Principal	<input type="checkbox"/>
Válido desde	1/8/2019
Válido hasta	
Unidad de venta *	Unidad predeterminada
Descripción	Unidad predeterminada * Unidad principal
	Lista de precios predeterminada + Lista de precios coste
Decimales admitidos *	5
Coste actual	\$12,990.00

SUSTITUTOS Y KITS

Podrá reemplazar un producto por otro mediante los formularios de "sustitutos y productos" en los cuales debe especificar que tipo de producto sustituye al otro. Esto se puede utilizar a través del catálogo de productos que ofrece el sistema Dynamics 365 para ventas.

También podrá agrupar productos para formar Kits, los cuales permiten simplificar el proceso de ventas y pedidos

DETALLES DE PRODUCTO

Nombre *	Office 365
Id. de producto *	Office 365

PRODUCTOS DE AGRUPACIÓN

Producto asociado	Propiedades	Cantidad	Unidad	Obligatorio
Exchange Online	Personalizar	1.00000	Usuario estándar	Obligatoria
SharePoint Online	Personalizar	1.00000	Usuario estándar	Obligatoria
Lync Online	Personalizar	1.00000	Usuario estándar	Obligatoria
CRM Online: Enterprise	Personalizar	1.00000	Usuario estándar	Obligatoria
Escritorio de Office para Med...	Personalizar	1.00000	Usuario estándar	Obligatoria

Gestiona tus ventas con Listas de Precios

Administre diferentes estructuras de precios para su catálogo de productos o servicios durante el ciclo comercial y aplíquelos para distinguir distintas zonas de venta, tipos de clientes, tipo de venta al por menor y mayor, entre otros, a través de las Listas de Precio que entrega Dynamics 365 para Ventas. Las listas de precio tienen la capacidad de vincular productos o servicios con un precio específico, detallando las unidades de medida, método de cálculo de precio, tipo de divisa y descuentos.

The screenshot shows the Dynamics 365 interface for managing price lists. The main view displays a table of active price lists:

Nombre	Divisa	Fecha de inicio	Fecha de finalización
C- Sunsets S.A. - FY2019	Peso	01-01-2019	31-12-2019
LP DIV STGO - FY2019	Peso	01-01-2019	31-12-2019
LP DIV VALP - FY2019	Peso	01-01-2019	31-12-2019

An inset window shows the details for the 'C- Sunsets S.A. - FY2019' price list:

- Nombre: C- Sunsets S.A. - FY2019
- Contexto: Ventas
- Fecha de inicio: 01-01-2019
- Fecha de finalización: 31-12-2019
- Asociado visible: Permitido
- Divisa: Peso
- Unidad de tiempo: Hour

Another inset window shows the 'Elementos de lista de precios' (Price List Elements) table:

Producto	Unidad	Importe
Office 365 y CRM Online: Mediana Empresa	Usuario administrativo	\$111.111,00
SharePoint Online	Usuario estándar	\$111.111,00

Listas de Descuentos

Si su negocio administra descuentos para ciertos productos, utilice las listas de descuentos para obtener una administración eficiente. Las listas de descuentos se asocian con una lista de precio y permiten ofrecer un porcentaje de descuento o un descuento por una cantidad fija según el volumen de compra de un producto.

The screenshot shows the configuration for a price list element. The 'General' section includes the following details:

- Lista de precios: C- Sunsets S.A. - FY2019
- Divisa: Peso
- Producto: Office 365 y CRM Online
- Lista de descuentos: Cant. Usuarios
- Unidad: Usuario administrativo
- Opción de la unidad de ver: Predeterminada

The screenshot shows a discount list configuration for 'Cant. Usuarios'. The table displays the following data:

Cantidad inicial	Cantidad final	Porcentaje
16,00000	25,00000	6,00000
11,00000	15,00000	4,00000
5,00000	10,00000	2,00000

Oferta, pedido y facturas

CLIENTE POTENCIAL

CALIFICA

GENERA OPORTUNIDAD

CREA OFERTA

CREA PEDIDO

CREA FACTURA

El proceso de ventas del sistema Dynamics 365 para ventas es totalmente flexible y puede adaptarse a cada uno de los requisitos empresariales de una organización específica.

La capacidad de automatizar el proceso de pedidos de ventas es uno de los beneficios más importantes y requiere el uso del catálogo de productos y las listas de precios. De manera general, el proceso de pedidos de ventas puede describirse de la siguiente manera:

“El cliente potencial una vez calificado genera una nueva oportunidad de negocio, en el cual el cliente puede requerir uno o más productos/servicios y el sistema calculará automáticamente el precio en función de la lista de precios seleccionada. Las ofertas se generan en función de una oportunidad y heredan automáticamente todos los productos y precios registrados en la oportunidad. Una vez que el cliente está de acuerdo con la compra, se genera el pedido y este adquiere de manera automática toda la información incluida en la oferta. Finalmente, pasados estos procesos, se genera la factura la cual refleja toda la información incluida en el pedido.”

The screenshot displays the Dynamics 365 interface for a sales opportunity. It is divided into three main sections, each marked with a blue circle containing a number:

- 1. Offer Analysis (Análisis de la oferta):** Shows details for 'Modelo de zapatos 21'. It includes 'Margen bruto (%)' at 100.00 and 'Margen bruto ajustado (%)' at 100.00. The 'Resumen' section lists: 'Id. de oferta' (QUO-01011-N4V8N4), 'Id. de revisión' (0), 'Nombre' (Modelo de zapatos 21), 'Cliente potencial' (Creative Insight), 'Administrador de cuentas' (Profesional 365), 'Unidad de contratación' (t201903210704z9b89dc8b6e8c1738), 'Oportunidad' (Cliente necesita comprar "x" productos), 'Lista de precios de productos' (Lista de precios coste), 'Fecha de entrega solicitada' (16/8/2019), and 'La oferta expira el' (28/9/2019).
- 2. Realizar pedido (Create Order):** A form to provide completion information. Fields include: 'Razón para el estado' (Completado), 'Fecha cumplida' (8/8/2019), and 'Descripción'.
- 3. Invoice Creation (Factura):** A form to create an invoice. Fields include: 'Id. de factura' (INV-01006-B5W457), 'Nombre' (Modelo de zapatos 21), 'Divisa' (Peso), 'Lista de precios' (Lista de precios coste), and 'Condiciones de pago' (Pago a 30 días).

At the bottom, a summary bar shows: 'FACTURA : PROJECT INVOICE', 'Modelo de zapatos 21', 'Importe total' (\$36,115.00), 'Estado' (Activa), 'Estado de la factura de proy...' (Borrador), and 'Propietario' (Profesional 365). A progress bar at the very bottom indicates the status: 'Borrador (Activo para 1 minuto)' -> 'En Revisión' -> 'Enviada'.

Documentación de ventas

Con Microsoft Dynamics 365 para ventas podrás centralizar y almacenar toda la información sobre ventas de la organización. Proporcione a los colaboradores del área comercial el acceso a la documentación de ventas, folletos de productos, artículos, descuentos, planes de precios, entre otros. Esta documentación puede asociarse a listas de precios, campañas de marketing, competidores y catálogos de productos, cada uno de los datos adjuntos se vinculará directamente con su registro correspondiente, lo que permite simplificar la búsqueda de los documentos de ventas.

The screenshot displays the Dynamics 365 interface for document management. On the left, the 'Catálogo primavera' document is shown with the following information:

INFORMACIÓN	
Título *	Catálogo primavera
Asunto *	Productos
Tipo	Directivas y procedimientos
Descripción	catálogo de primavera - li

In the center, the 'DATOS ADJUNTOS DE VENTAS' table lists the following items:

Título ↑	Fecha de modi...	Ne
Linea de Ropa - Hombre	7/8/2019 17:...	bu
Linea de ropa - Mujer Juvenil	7/8/2019 17:...	In
Zapatos Infantil - Niño	7/8/2019 17:...	gr

On the right, the 'PRODUCTOS' table lists the following items:

Nombre ↑	Id. de producto
Blusas Femeninas	FEM0987BL
Jeans Mujer	J12345MU
Poleras Mujer	PO0987MU
Zapatos kids	ZP0987KIDS

The screenshot shows the Dynamics 365 interface for document details and attachment management. The main document information is as follows:

DOCUMENTACIÓN DE VENTAS	
Catálogo primavera	
Título *	Catálogo primavera
Asunto *	Productos
Tipo	Directivas y procedimientos
Descripción	catálogo de primavera - linea nueva 2019

The 'Dato adjunto de ventas: Linea de Ropa - Hombre' window is open, showing the following details:

Dato adjunto de ventas: Linea de Ropa - Hombre	
General	
Título *	Linea de Ropa - Hombre
Autor	V.F
Palabras clave	Primavera
Descripción breve	
Catálogo de la nueva temporada primavera - hombres	
Archivo adjunto	
Nombre de archivo	businessman-3189794.1280.jpg (byte(s))
Estado:	Existente

The 'PRODUCTOS' table on the right is also visible, listing the same items as in the previous screenshot.

Metas y métricas

Mide claramente los objetivos del área comercial con Microsoft Dynamics 365 para ventas, podrás supervisar en todo momento el progreso en el cumplimiento de la venta de los ejecutivos, los equipos y la organización.

Las métricas de objetivo permiten definir claramente cómo se medirá el cumplimiento. Por ejemplo, el rendimiento de un equipo de ventas se puede medir en función del número de clientes potenciales que obtienen o la cantidad de ingresos que logra en un periodo determinado.

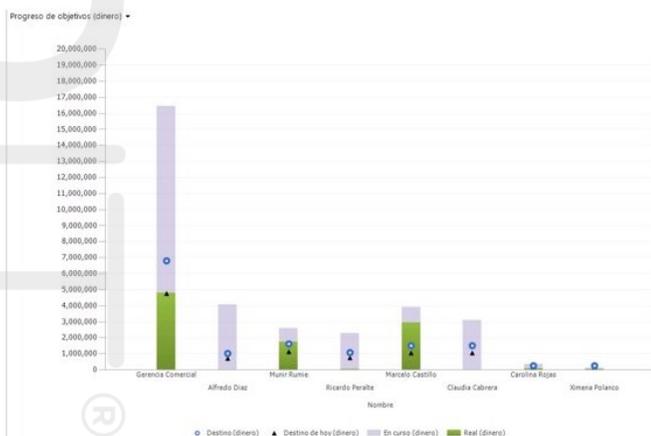
VENTAJAS DEL USO DE METAS Y MÉTRICAS

Las metas pueden ser configuradas para los incidentes abiertos, cerrados, en curso, ventas ganadas, perdida, nuevos prospectos y/u oportunidades creados al mes, nuevos registros de base de conocimiento (KB) u otro que desee habilitar.

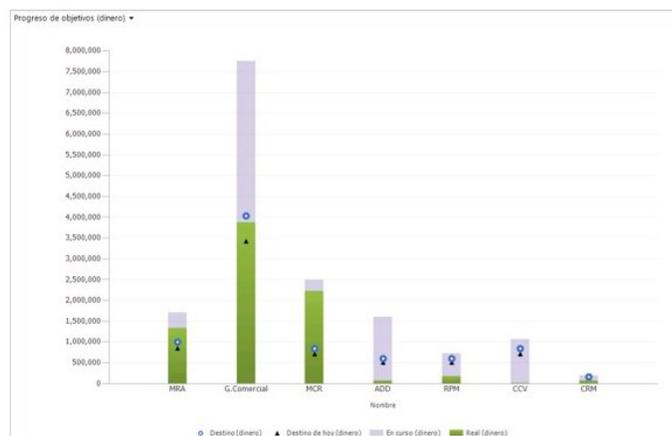
Cuenta con funcionalidades tales como:

- Período de tiempo fiscal o personalizado
- Objetivos del usuario, del equipo y de la unidad de negocio o gerencia.
- Objetivos basados en cantidades, conteo, ingreso reales y estimados.
- Estructura jerárquica de objetivos (permite administrar objetivos secundarios)

Mide en términos de Ingresos Estrategia de expansión en el mercado



Mide en términos de Márgenes Estrategia de consolidación en el mercado



Reportes Inteligentes

El sistema tiene la capacidad de crear reportes con el "asistente", estos informes admiten las siguientes características:

- La capacidad de mostrar una tabla de datos.
- Pre-filtrado, permite a los usuarios agrupar y sumar datos en grupos lógicos.
- Gráficos que representan visualmente los datos para obtener un rápido y eficiente análisis.
- Exportables a Excel, Word, PowerPoint, archivo CSV, entre otros.

The dashboard displays several reports and their export options:

- Reporte Cierre Mensual - Categoría Clientes según monto de Compra**
Categoría: TRIAL
Ver Informe
- Reporte de Inteligencia - Sucursales**
Fecha Desde: 01/01/2019, Fecha Hasta: [empty]
Sucursal: PERRY ELLIS ALTO LAS CONDES.P
- Reporte de Inteligencia - Vendedor**
Marca: HUGO BOSS, Fin: 05/08/2019

Export options for the reports include:

- Word
- Excel
- PowerPoint
- Archivo de Acrobat (PDF)
- Archivo TIFF
- MHTML (archivo web)
- CSV (delimitado por comas)
- Archivo XML con datos de informe
- Fuente de datos

Summary tables and charts are also visible:

Categoría	Cientes Únicos	%	Ticket Promedio	Hombres	Mujeres	Sin Sexificar	>50 Años	<=50 Años
Diamond	359	0.32%	\$663,694	344	10		5	131
Platinum	3,605	3.21%	\$333,364	3,375	204		26	1,288
Gold	8,737	7.79%	\$292,105	7,905	710		122	
Silver	8,245	7.32%	\$247,875	7,308	702		425	
Bronze	14,111	12.52%	\$117,111	13,111	1,000		100	
Copper	15,111	13.52%	\$107,111	14,111	1,000		100	

Sucursal	Transacciones	% Rut Buenos	% Turistas	% Emails	% Sin Email	% Di...
	66	12.12%	87.88%	98.48%	1.52%	
	42	28.57%	71.43%	90.48%	9.52%	
	59	0.00%	100.00%	100.00%	0.00%	
	167	11.98%	88.02%	97.01%	2.99%	

Sucursal	Transacciones	Rut Buenos	%	Turistas	%	Emails	%
HUGO BOSS PARQUE ARAUCO	9	7	77.78%	2	22.22%	5	55.56%
HUGO BOSS PARQUE ARAUCO	15	11	73.33%	4	26.67%	11	73.33%
HUGO BOSS PARQUE ARAUCO	9	1	11.11%	8	88.89%	9	100.00%
HUGO BOSS PLAZA DEL TREBOL	3	1	33.33%	2	66.67%	3	100.00%
HUGO BOSS PLAZA DEL TREBOL	1	0	0.00%	1	100.00%	1	100.00%
HUGO BOSS PLAZA DEL TREBOL	4	3	75.00%	1	25.00%	2	50.00%
HUGO BOSS PORTAL LA DEHESA	4	0	0.00%	4	100.00%	4	100.00%
HUGO BOSS PORTAL LA DEHESA	7	1	14.29%	6	85.71%	7	100.00%
HUGO BOSS PORTAL LA DEHESA	52	24	46.15%	28	53.85%	42	80.77%

Genero	Cantidad
Hombre	264
Mujer	156

GSE	Cantidad
ABC1	127
C2	116
C3	47
D	33
E	7

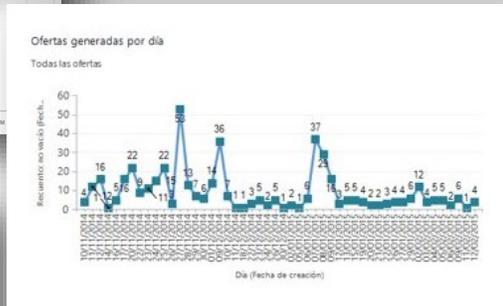
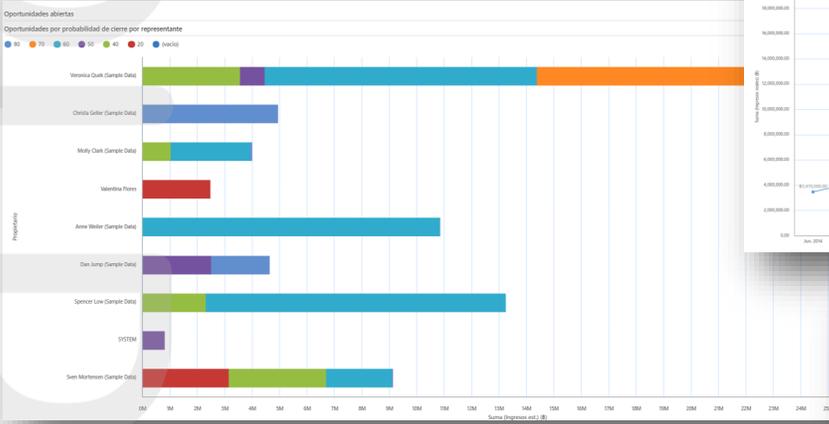
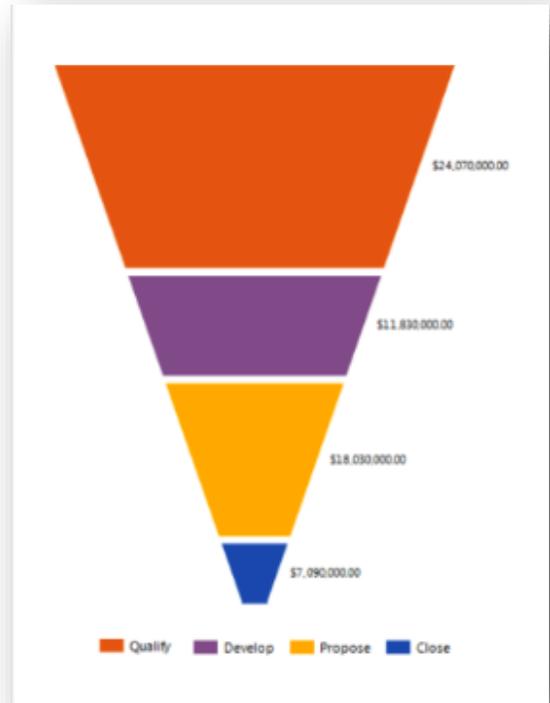
Dashboard y Paneles

GESTIÓN DE CLIENTES

Automatice sus procesos de ventas para acortar el ciclo de ventas, aumentar la productividad y reducir los costos. Microsoft Dynamics 365 para ventas, cuenta con una interfaz muy intuitiva con Microsoft Office 365: capacidades integradas.

RENDIMIENTO DE VENTAS

Ofrece información y análisis para proporcionar información en tiempo real e histórica, así como predictiva y proactiva. Cumple con tus objetivos y alcanza tus metas motivando y energizando a todo tu equipo.



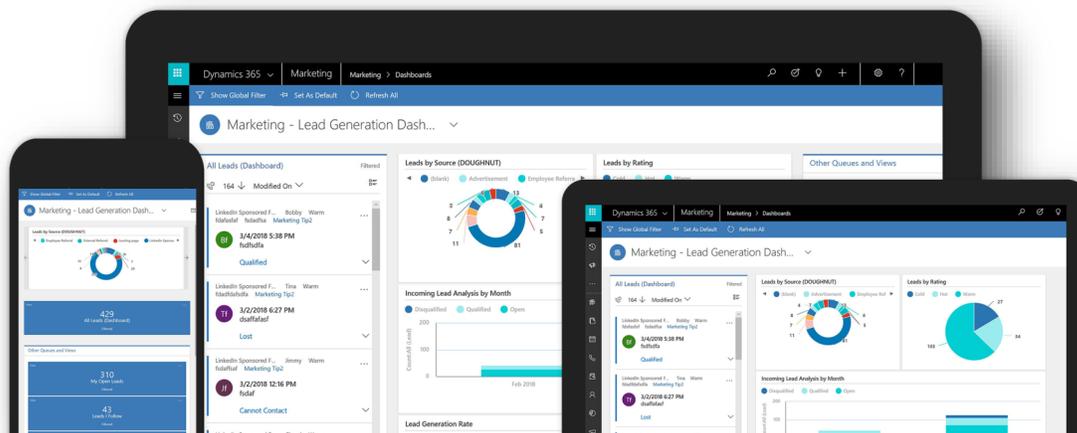
Integración de Dynamics 365 con Power BI

Construye Paneles e informes, con atractivos gráficos. La integración de Dynamics 365 para venta con Power BI te permite navegar por toda la información actualizada y en tiempo real de manera sencilla, intuitiva y divertida, para que puedas tomar la mejor decisión.

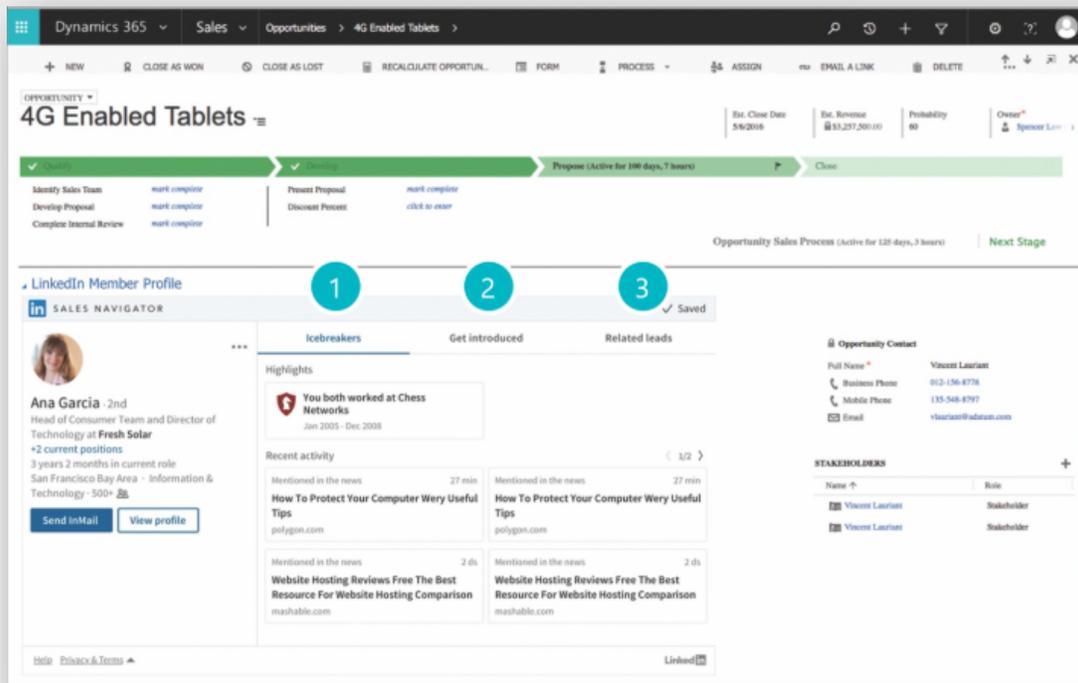
Con Power BI y Dynamics 365 para ventas podrás tener toda la empresa centralizada en un solo panel, recopilar información de una manera simple y eficiente, además comparte fácilmente los informes con tú equipo de trabajo.

Beneficios:

- Permite a los usuarios crear y configurar sus propios cuadros de mando o paneles.
- Cada usuario en función de su rol de seguridad puede acceder a determinados informes
- Integración nativa con Outlook, Office 365.



Tu CRM integrado con LinkedIn



Herramienta para los profesionales del marketing

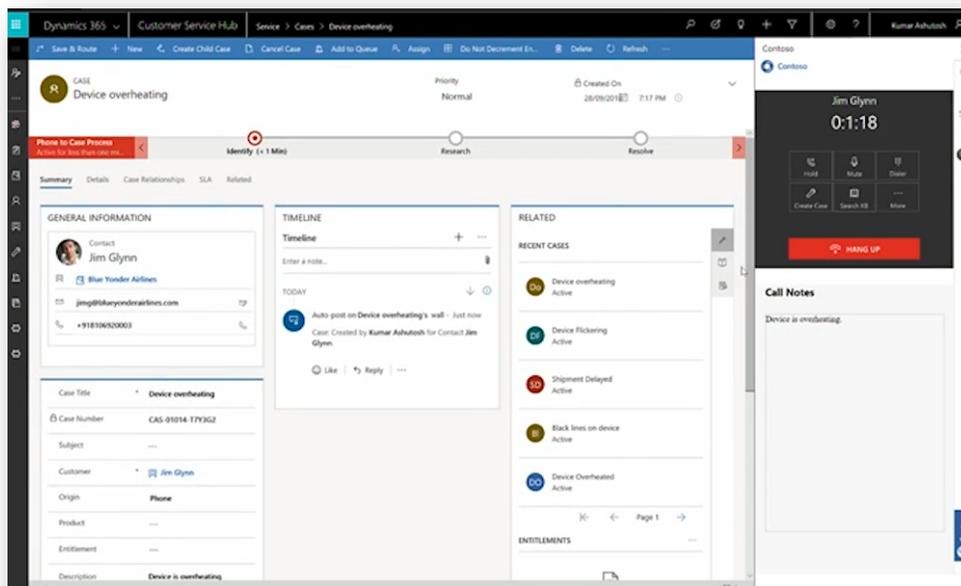
La integración de Microsoft Dynamics 365 para ventas con LinkedIn permitirá que tus colaboradores consigan mejores ratios de ventas gracias a los millones de profesionales que utilizan la red social, los datos de los usuarios pueden ser utilizados por tus equipos de ventas y lograr una mejor conexión con sus prospectos y audiencia específica, ahorrando gran cantidad de tiempo y dinero. Esto aumentará la efectividad del trabajo de tus vendedores optimizando las relaciones profesionales y mejorando su funnel de ventas.

BENEFICIOS DE LA INTEGRACIÓN:

- Visualización: información de nuevas personas y empresas inyectadas directamente en contactos, cuentas y oportunidades de Dynamics 365 para ventas de una manera rápida y flexible.
- Fácil sincronización entre ambos sistemas para tener una única y coherente información. Podrás pasar las actividades desde Sales Navegador de ventas (mensajes, notas y registros de llamadas) directamente a Dynamics 365 para ventas.

CRM integrado con Unified Service Desk

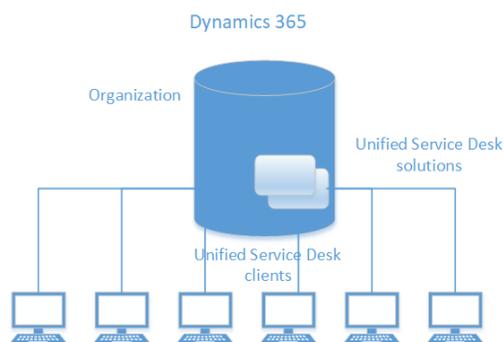
SOLUCIÓN PARA CALL CENTER



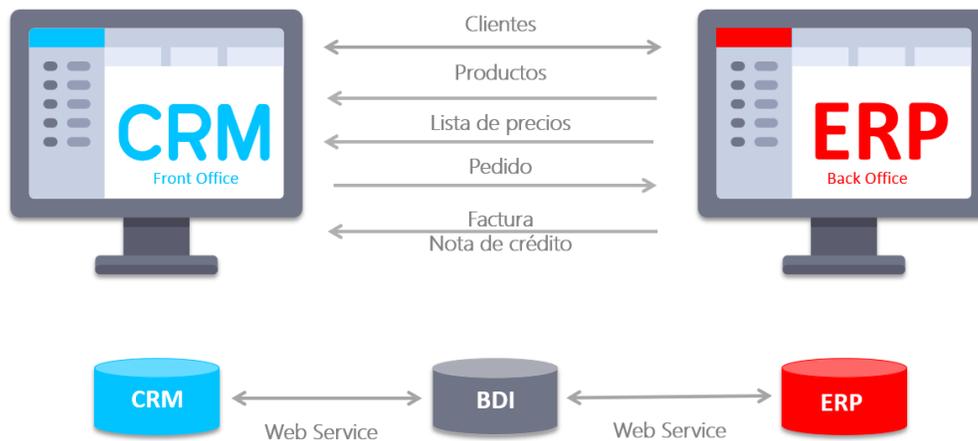
Unified Service Desk para Dynamics 365 es una interfaz unificada que permite crear centros de llamadas eficientes en donde los ejecutivos pueden obtener una vista consolidable de los datos del cliente almacenados en las aplicaciones de Dynamics 365 para ventas. Esto proporciona a los ejecutivos de call center acceso inmediato a información crítica del negocio para que pueda interactuar rápidamente con sus clientes y atender sus consultas y problemas.

¿Cómo funciona?

Cuando entra una llamada telefónica, el sistema automáticamente reconoce a su cliente a través del número de teléfono, rut, otros datos que proporcione por medio del IVR de la planta telefónica, y este carga en la pantalla de Dynamics 365 para ventas toda la información respecto del cliente, quedando disponible para registrar una nueva venta o para registrar un incidente o caso. Permitiendo así, gestionar de una manera eficaz y eficiente las llamadas e interacción con tus clientes.



Integración de CRM con ERP



Microsoft Dynamics 365 para ventas puede ser integrable con tu sistema ERP para optimizar los procesos comerciales de tu negocio, es decir, podrás crear productos y listas de precio en tu sistema ERP, visualizar esta información en CRM, crear clientes y pedidos en CRM, ver reflejado los pedidos en tu ERP y desde este último emitir facturas y notas de crédito, si corresponden, las cuales serán reflejadas en el CRM.

Ventajas

Al contar con la integración de CRM con ERP puedes generar informes, reportes de comisiones de ventas, reportes de ganancia por producto, reportes de margen de ventas, entre otros.

Algunos de los beneficios que se pueden adquirir son:

REDUCCIÓN DE TIEMPO EN LA BÚQUEDA E INGRESO DE INFORMACIÓN

Con la integración de CRM y ERP evitarás que tus colaboradores pasen días ingresando datos de un sistema a otro, por lo que tener tareas e información duplicada ya no será un tema. Por otro lado, los colaboradores de tu organización podrán obtener información fácilmente sin tener que consultar con el área de finanzas o logística para saber el estado de un pedido, venta, despacho, factura, entre otros.

VISUALIZACIÓN DEL EMBUDO DE VENTAS CON SEGUIMIENTO DE LOGROS

Podrás realizar un seguimiento completo del proceso de ventas, tus colaboradores serán capaz de comprender mejor el recorrido que realiza el cliente hasta el final de la compra gracias a los datos integrados. Dado a la integración de los datos del cliente con los ingresos y gastos que te aporta, sabrás distinguir cuales son los tipos de clientes que te ofrecen una mayor ganancia.

EJEMPLO DE INDUSTRIA QUE APLICAN PARA DYNAMICS 365 PARA VENTAS

Sector Inmobiliario

Estas soluciones han sido pensadas especialmente para las **agencias inmobiliarias**. Los **software inmobiliarios** permiten a este tipo de empresas la centralización de todos sus procesos, desde la prospección hasta el cierre del contrato: alquiler o venta.

Beneficios para inmobiliarias

- **Sincronización de plataformas.** EL CRM inmobiliario facilita la actualización de la oferta de bienes inmobiliarios en todas las plataformas: sitio web y bolsas inmobiliarias.
- **Combinaciones ganadoras.** El software inmobiliario permite la sincronización automática entre ofertas nuevas y perfiles de búsqueda de clientes y clientes potenciales.
- **Registros de acciones.** Los CRM inmobiliarios permiten a las agencias conservar bases de datos de clientes y clientes potenciales, así como el historial que acompaña cada acción: llamadas, intercambio de email, objetivo de la llamada, agente con el que se ha comunicado, etc.



Empresas de venta directa de productos o servicios

En venta directa de servicios, el CRM se convierte en el centro de operaciones del negocio.

Beneficios para empresas de venta directa de productos o servicios

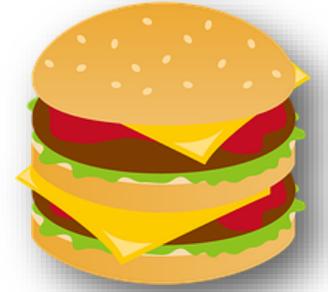
- **Centralización.** Toda la comunicación con el cliente nace y se nutre desde el CRM. Tanto la información de entrada (consultas, comentarios) hasta la de salida vía propuestas de email, notificaciones y tareas, están gestionados desde el software.
- **Feedback.** La satisfacción del cliente y la opinión de clientes potenciales es determinante en la creación de nuevos cursos y productos digitales.
- **Trazabilidad.** El historial del cliente se registra en el CRM. Desde la captación con la identificación del perfil de los nuevos clientes, los recurrentes y los clientes potenciales, permite analizar desde dónde entró el lead, en qué tipo de producto o servicio está interesado y analizar el ciclo de vida del cliente.



Empresas Alimenticias

Este tipo de empresa suelen emplearse para gestionar amplios volúmenes de clientes.

El CRM en esta industria le permite a los colaboradores conocer los gustos gastronómicos de sus clientes, cuantas veces compran, qué es lo que consumen, entre otros datos. Así mismo permite tener contacto y control con los proveedores de la empresa.



Beneficios:

- **Feedback.** Mediante los datos de tus clientes podrás ir conociendo sus gustos y preferencias, lo que te permitirá tener una mayor interacción y fidelización con la marca.
- **Control.** Podrás controlar los gastos, ingresos, facturas, nómina, proveedores, pedidos, campañas de marketing, control en otros locales.

Empresas Call Center

El CRM permite aprovechar al máximo el potencial de los call centers, ya que este permite registrar toda la información valiosa de los clientes.

Beneficios:

- **Visión 360.** Debido a que un CRM tiene la capacidad de almacenar y gestionar una gran cantidad de registros e información, esto le permite encontrar datos con mayor rapidez. Podrás entregar información detallada a tus contactos por lo que obtendrás llamadas efectivas y personalizadas.
- **Información Segura.** Podrás tener todos los datos resguardados de tus clientes dentro de CRM, lo cual permitirá que los nuevos ejecutivos estén siempre informados.



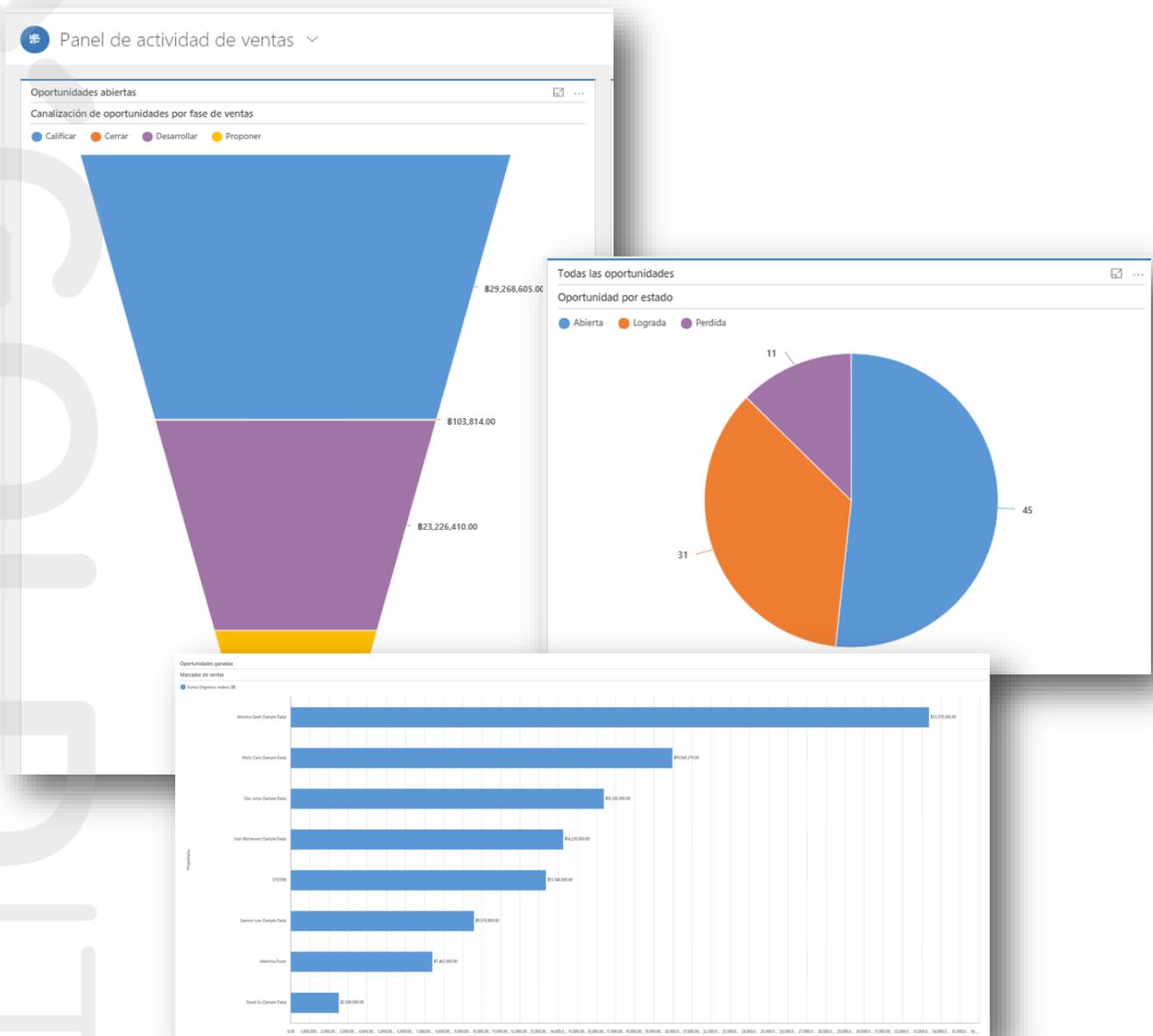
BENEFICIOS PARA LOS REPRESENTANTES DE VENTA

- Si quiere conocer qué pasos usted debe dar para cerrar sus ventas aún más rápido, siga la metodología solution selling de Dynamics 365 para ventas. Usted podrá adaptar estos procesos de negocio según las necesidades de su organización.
- Gestione clientes y acuerdos en cualquier sitio y en cualquier dispositivo (smartphone, tablets, equipo o dispositivo Mac).
- Obtenga el máximo rendimiento mediante herramientas familiares. Dynamics 365 para ventas está firmemente integrado con las aplicaciones de Office 365, lo que facilita y agiliza el trabajo:
 - Use SharePoint para almacenar y ver documentos como presentaciones o notas en el contexto de un registro (por ejemplo, una oportunidad), para que cualquiera que esté trabajando con esa oportunidad pueda ver esos datos.
- Exporte, modifique e importe datos de ventas en Excel y guárdelos en Dynamics 365 para ventas —; todo ello sin tener que cambiar de aplicación.
- Obtenga ideas claras y sugerencias basadas en cómo desempeña su trabajo. Por ejemplo, si tiene una oportunidad que debe cerrarse la semana próxima, el asistente de relaciones le notificará para que se ponga en contacto con el cliente.
- Busque todas las actividades (citas, llamadas de teléfono, etc.) relacionadas con un cliente o una oportunidad en un solo lugar, para que tenga a mano el contexto necesario para realizar el trabajo.



BENEFICIOS PARA LOS ADMINISTRADORES DE VENTA

- Los administradores de ventas podrán simplificar los procesos de creación de reportes y análisis, ya que el sistema ofrece sus propias plantillas de Excel que podrá usar de manera periódica.
- Controle los resultados y proporcione comentarios y entrenamiento en tiempo real.
- Analice de manera sencilla los datos, clientes, rendimiento por propietario, mediante los dashboard que proporciona el sistema.



RECAPITULACIÓN

Dynamics 365 para ventas proporciona al personal de ventas las herramientas necesarias para conseguir relaciones duraderas con los clientes, actuar en consecuencia según los detalles que tengan y cerrar ventas aún más rápido. Use Dynamics 365 para ventas, para realizar un seguimiento de las cuentas y contactos, consolidar ventas desde clientes potenciales hasta el pedido, y crear ventas colaterales. También permiten crear listas de marketing y campañas, e incluso seguir casos de servicio asociados con cuentas u oportunidades específicas .

Si estas Interesado Contáctanos



(56 2) 29527394



Av. Providencia 1650,
Oficina 1101



hola@xgoldit.com



www.xgoldit.com

XGOLDIT®
Solutions tailored to your business