

Microsoft Dynamics CRM 4.0

“Microsoft Dynamics CRM es realmente una plataforma nueva para Polaris, que permite a los equipos de soporte y ventas evolucionar y trabajar juntos en una forma que no era posible con las antiguas aplicaciones.”

BEDE BRAEGELMANN
Director de proyectos de ventas,
servicios y marketing,
Polaris

Haga crecer y desarrolle nuevas relaciones con sus clientes con Microsoft Dynamics CRM

Microsoft Dynamics CRM es un kit completo de soluciones de gestión de relaciones con clientes (CRM) con capacidades de marketing, ventas y servicio que ayudan, de forma rápida, familiar y flexible, a empresas de todos los tamaños a lograr y desarrollar relaciones rentables con clientes. Distribuida a través de un canal de partners que proporcionan servicios especializados, Microsoft Dynamics CRM trabaja con los familiares productos de Microsoft para optimizar los procesos de toda la organización.

MARKETING: GENERE DEMANDA

Proporcione a los profesionales de marketing herramientas de segmentación y depuración de datos, funciones de gestión de campañas y completos análisis para aumentar la efectividad de los programas, generar demanda y mejorar el seguimiento de los indicadores de rendimientos clave. Microsoft Dynamics CRM brinda un conjunto integral de capacidades de marketing para que usted pueda comprender mejor a sus clientes y dirigir sus recursos hacia áreas de máximo retorno.

VENTAS: CIERRE OPERACIONES RÁPIDAMENTE

Permita que los vendedores puedan crear una sola vista del cliente con herramientas que optimicen y automaticen los procesos de ventas diarios, ayudándolos a reducir los ciclos de ventas, aumentar las tasas de cierre y mejorar la retención de clientes. Microsoft Dynamics CRM 4.0 proporciona a los profesionales del área un acceso rápido al historial y a los datos de clientes con y sin conexión para que puedan trabajar de forma más inteligente y dediquen más tiempo a vender. Las herramientas de comunicaciones dirigidas por asistentes ayudan a mantener informados a los clientes existentes y potenciales con ofertas de nuevos productos y servicios.

SERVICIO AL CLIENTE: OFREZCA UN SERVICIO EFICAZ

Proporcione información de clientes, gestión de casos, historial de servicios y conocimiento de soporte en los escritorios del personal a cargo, poniendo a su disposición las herramientas para realizar un servicio eficaz y consistente que aumente la rentabilidad y la fidelidad de los clientes. Microsoft Dynamics CRM proporciona una completa solución de servicio al cliente, sin límites de usuarios, familiar para quienes la operan y totalmente adaptable a los procesos de soporte brindados por la organización.

ELECCIÓN DEL MODELO DE IMPLEMENTACIÓN

Una piedra angular de Microsoft Dynamics CRM es la posibilidad de elegir el modelo de implementación. Diseñado con un solo código base unificado para formatos locales y bajo demanda, Microsoft Dynamics CRM le permite a usted elegir el modelo adecuado según las necesidades específicas de su empresa y de su tecnología de información, con la flexibilidad para cambiarlo a lo largo del tiempo si se modifican su negocio o sus preferencias TI.

“Con el conocimiento mejorado de los clientes que Microsoft Dynamics CRM nos proporciona y el más eficaz flujo de información entre nuestra fuerza de ventas y las funciones de backoffice, estamos mejorando nuestra competitividad, servicio al cliente y ahorrando costos.”

PETER GLÜCK
Director de TI,
Volvo Construction Equipment

Logre una visión completa y precisa de los clientes en toda la organización

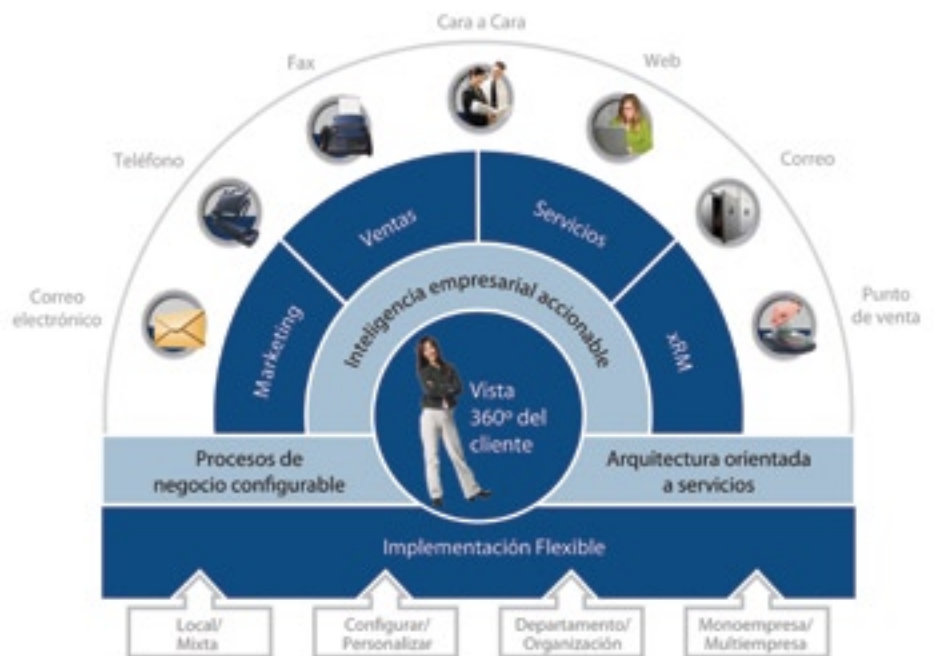
Proporcione a su gente una plataforma de gestión de clientes muy flexible, que pueda adaptarse, crecer y escalar junto a la evolución de su negocio. Con Microsoft Dynamics CRM, brinde las herramientas y la información necesaria para crear una visión 360° de sus clientes.

Consiga un rápido retorno de la inversión y ayude a mantener los costos reducidos con una gestión eficaz y la capacidad de elegir implementaciones locales, bajo demanda o mixtas. Proporcione los niveles adecuados de rendimiento y escalabilidad para unidades de negocio o para toda la organización.

Microsoft Dynamics CRM ayuda a las empresas a:

- Obtener una visión completa de los clientes.
- Lograr la adopción por parte del usuario.
- Adaptarse rápidamente a los cambios del negocio.
- Acelerar la realización de proyectos y la obtención de resultados.

Suite de Microsoft Dynamics CRM 4.0



“Hemos comprobado que la utilización por parte del usuario, con CRM es cuatro veces mayor que con nuestro anterior sistema de automatización de ventas. Al conservar nuestros métodos sencillos, el equipo se ha sentido más cómodo al aceptar CRM como la herramienta de uso diario.”

JOHN JASSMA NN
Jefe de ventas nacionales,
Construction Vertical,
Beecher Carlson

LOGRE LA ADOPCIÓN DEL USUARIO

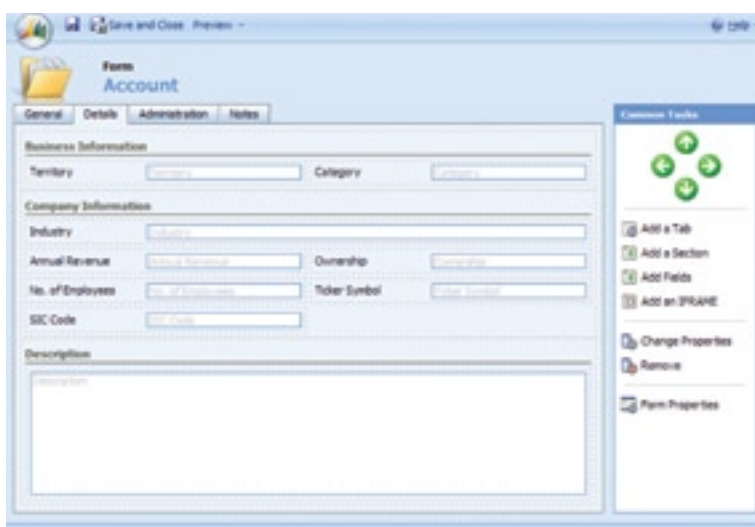
Brinde acceso a información basada en roles y en capacidades de gestión de clientes, a través de las familiares aplicaciones de uso diario.

- **Logre una mayor adopción por parte del usuario**, a través de la integración con las familiares aplicaciones de productividad de Microsoft Office.
- **Mejore la productividad de su gente** mediante la consolidación de información en una única ubicación, con las capacidades de gestión de clientes y de creación y visualización de informes fáciles de usar.
- **Reduzca los costos de formación** y cree las condiciones para que su personal empiece a trabajar inmediatamente, brindándoles la funcionalidad de CRM integrada con las herramientas que ya utilizan.
- **Permita que su personal pueda trabajar virtualmente desde cualquier lugar** con soporte para usuarios móviles y acceso sin conexión a la funcionalidad de CRM y a los informes desde datos sincronizados.

ADÁPTESE RÁPIDAMENTE A LOS CAMBIOS EN EL NEGOCIO

Adáptese rápidamente a los cambios usando una solución de CRM flexible y capaz de crecer junto al negocio.

- **Cambie rápidamente** con herramientas visuales que permiten a las unidades de negocio personalizar sin dificultad Microsoft Dynamics CRM a nivel de analista del negocio. Cree y modifique entidades, formularios, flujos de trabajo, etc. para seguir el ritmo de la evolución de su negocio.
- **Cambie todo lo necesario** con las herramientas de desarrollo .NET estándar y los conocimientos de TI para actualizar personalizaciones de forma rápida y eficaz. Utilice la arquitectura SOA original y los servicios Web estándar para unificar los procesos de clientes en todas las aplicaciones de la organización.
- **Cambie completamente** usando Microsoft Dynamics CRM como plataforma para las soluciones de gestión de relaciones que superen los límites tradicionales de CRM.



Personalización con un solo clic

“La perfecta integración entre Microsoft Dynamics CRM y nuestro otro Software de Microsoft, incluido Microsoft SQL Server, y Office Outlook, Word, Excel y SharePoint Server, proporciona a Cypress Care una gestión de clientes integral”

MARC DATELE
Presidente,
Cypress Care

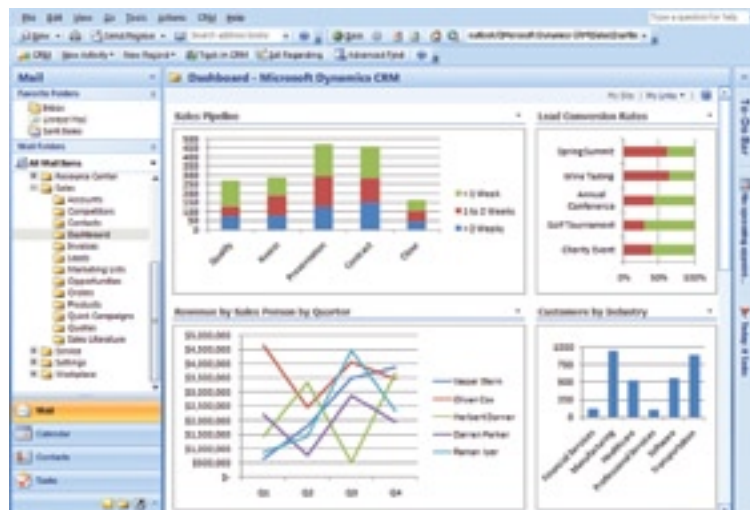
OBTENGA UNA VISIÓN 360° DE LOS CLIENTES

Convierta datos dispares en información con la que se pueda actuar, haciéndola llegar a los usuarios que más la necesitan. Consolide datos almacenados en toda la organización, independientemente de si se encuentran en sistemas, en aplicaciones personalizadas o en los escritorios de los usuarios, y proporcione a los usuarios habituales de CRM informes sencillos y análisis sobre los que puedan actuar.

- **Ponga el conocimiento del negocio al alcance de los usuarios** con herramientas para la creación de informes basadas en asistentes, de modo que puedan tener acceso a la información de forma oportuna, sin ayuda de TI.
- **Suministre inteligencia con la que se pueda actuar** combinando análisis predictivos con automatización del negocio de modo tal que los usuarios accedan a la información que necesitan para completar una visión 360° de los clientes.
- **Minimice costos** aprovechando la eficacia de las tecnologías de inteligencia de negocio incluidas en los productos estándar de Microsoft, como Microsoft SQL Server y Microsoft Excel.

ACELERE EL LANZAMIENTO DE PROYECTOS Y LA OBTENCIÓN DE RESULTADOS

- **Obtenga beneficios para el negocio**, las TI y las finanzas, con un rápido retorno sobre la inversión y un costo total de propiedad reducido. Las funciones de administración simplificada e instalación optimizada ayudan a ponerse en marcha rápidamente.
- **Seleccione entre diferentes opciones de implementación:** locales, bajo demanda, mixtas o implementaciones con hosting propio; todas ellas con un modelo de datos y una arquitectura común. Cambie de modelo en cualquier momento, o sino hospédelo internamente para lograr el máximo control y flexibilidad.



Escritorio de análisis dentro de la interfaz de Microsoft Outlook

OBTENGA MÁS INFORMACIÓN SOBRE MICROSOFT DYNAMICS CRM

Si desea más información sobre el conjunto de capacidades de marketing, ventas y servicio al cliente de Microsoft Dynamics CRM, visite <http://www.microsoft.com/latam/dynamics/crm>