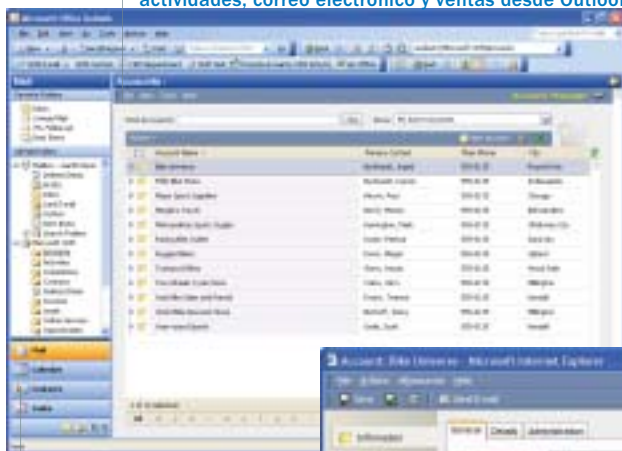


MICROSOFT BUSINESS SOLUTIONS CRM VENTAS

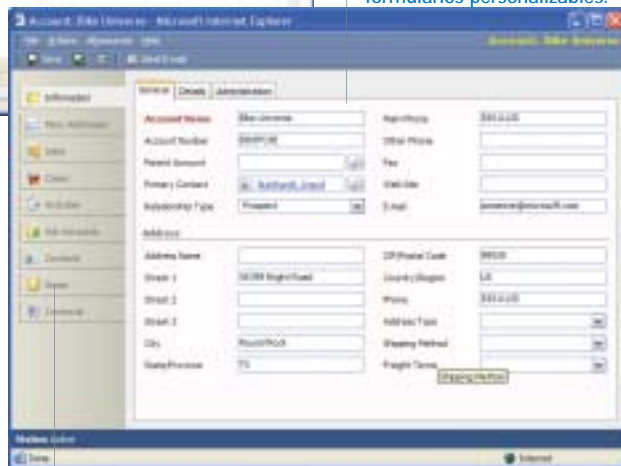
Accesible desde Microsoft® Outlook® y el Web, Ventas de Microsoft Business Solutions CRM facilita la administración de contactos y oportunidades, el cálculo y la previsión de la actividad de ventas, el seguimiento eficaz de las comunicaciones con los clientes y la automatización de etapas en el proceso de ventas; lo que ayuda a reducir el ciclo, aumentar las tasas de cierre y mejorar la conservación de clientes.

OBTENGA ACCESO A MICROSOFT CRM DE UNA FORMA SENCILLA Y RÁPIDA mediante Microsoft Outlook. Gestione toda la información relacionada con actividades, correo electrónico y ventas desde Outlook.



TRABAJE ON LINE o sin conexión utilizando Outlook, con acceso sencillo a toda la funcionalidad de ventas.

REALICE EL SEGUIMIENTO DE LOS DATOS que necesita para cerrar ventas utilizando formularios personalizables.



MANTENGA UNA VISTA COMPLETA Y DETALLADA de cada cliente, incluida la información de cuentas, actividad de ventas y servicio e información de productos.

AYUDE A AUMENTAR ÉXITO DE LAS VENTAS

Reduzca el ciclo de ventas y mejore las tasas de cierre con la gestión de oportunidades y contactos, procesos de ventas automáticos, creación de ofertas y gestión de pedidos.

ENTIENDA LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES

Los informes globales le permiten prever ventas, calcular la actividad y el rendimiento del negocio, realizar el seguimiento del éxito de ventas y servicio e identificar tendencias, problemas y oportunidades.

VEA TODA LA INFORMACIÓN DE LOS CLIENTES

Microsoft CRM ofrece una vista centralizada y personalizable de la actividad de asistencia y ventas y del historial de los clientes.

TRABAJE DESDE OUTLOOK O EL WEB

Obtenga acceso a la funcionalidad de ventas on line y sin conexión completa mediante Microsoft Outlook, o trabaje desde cualquier ubicación utilizando un explorador Web.

COMPARTA INFORMACIÓN

Vea, actualice y comparta información de servicio al cliente y ventas entre equipos y departamentos.

INTEGRE EFICAZMENTE

Conecte información y procesos con Microsoft Office, Microsoft Business Solutions para Gestión financiera (sólo en las versiones de América del Norte) y otras soluciones empresariales.

Microsoft CRM está creado desde cero sobre Microsoft .NET Framework, lo que proporciona un gran valor empresarial a través de la integración sencilla con servicios Web y aplicaciones de otros fabricantes.

MICROSOFT BUSINESS SOLUTIONS CRM VENTAS

Integración con Microsoft Outlook: trabaje on line o sin conexión con acceso a cuentas, oportunidades, productos, ofertas, pedidos, documentación de ventas, etc. Las capacidades de correo electrónico, las tareas, las citas y los contactos de Microsoft CRM también están integrados con Outlook.

Vista completa de los clientes: vea y gestione el historial y las actividades de las cuentas de los clientes, incluidos: información de contacto, comunicaciones, ofertas y pedidos pendientes, facturas, límites de crédito e historial de pagos.

Gestión y enrutamiento de contactos: realice el seguimiento de la información de clientes potenciales y, a continuación, califique y asigne preguntas. Los contactos se pueden enrutar automáticamente a los equipos o vendedores correctos.

Gestión de oportunidades: convierta contactos calificados en oportunidades sin tener que volver a introducir datos y, a continuación, realice el seguimiento de las oportunidades en todo el ciclo de ventas.

Gestión del proceso de ventas: inicie, realice el seguimiento y cierre las ventas de una forma coherente y eficaz con reglas de flujo de trabajo que automatizan etapas en el proceso de ventas.

Catálogo de productos: trabaje con un catálogo de productos completo que incluye asistencia para niveles de precios complejos, unidades de medida, descuentos y opciones de tarifas.

Gestión de pedidos: cree y convierta ofertas en pedidos y, a continuación, modifique y guarde pedidos hasta que estén preparados para enviar ofertas, pedidos o facturas. Si está integrada una aplicación financiera, las facturas de pedidos se publican automáticamente en Microsoft CRM desde ese sistema.

Cuotas: utilice cuotas para calcular el rendimiento de las ventas de los empleados respecto a los objetivos. Cuando se cierran las oportunidades en Microsoft CRM, se aplican a la cuota asignada.

Gestión de zonas: cree zonas para vendedores; esto les permitirá gestionar y evaluar procesos de ventas basándose en zonas con reglas de flujo de trabajo e informes.

Informes: vea, clasifique y filtre una gran variedad de informes para identificar tendencias, calcular y prever actividades de ventas, realizar seguimientos de procesos de ventas y evaluar el rendimiento del negocio.

Documentación de ventas: cree, gestione y distribuya una biblioteca donde se pueda buscar material de ventas y marketing, incluidos folletos, notas de productos e información de la competencia.

Seguimiento de la competencia: mantenga información detallada sobre la competencia en una biblioteca y asocie esa información con oportunidades y documentación de ventas. La funcionalidad de informes realiza el seguimiento de las actividades de la competencia por producto, zona u otros criterios.

Flujo de trabajo: automatice el enrutamiento de contactos, las notificaciones y los escalados. Las reglas de flujo de trabajo también facilitan la generación y el envío de mensajes de correo electrónico de respuesta automática a solicitudes de clientes.

Correspondencia y combinación de correspondencia: utilice plantillas personalizables para crear y enviar mensajes de correo electrónico a clientes y clientes potenciales objetivo. Se puede crear material de comunicación impreso y enviarlo utilizando la combinación de correspondencia de Microsoft Word.

Integración con Gestión financiera de Microsoft: Microsoft CRM se integra fácilmente con Gestión financiera de Microsoft. La asignación de datos clave incluye cuentas, contactos, catálogos de productos, pedidos y tarifas.

Microsoft CRM está disponible en inglés (Estados Unidos), inglés internacional, francés, alemán, español, italiano, holandés, portugués brasileño y danés.

Microsoft CRM funciona con los últimos sistemas operativos y servidores de Microsoft, incluido Microsoft Windows Small Business Server 2003 Premium Edition.