

Marketing y Ventas

BENEFICIOS:

- Le ofrece un mayor conocimiento y control sobre sus actividades comerciales para incrementar las ventas y los beneficios
- Le permite garantizar una atención al cliente coherente
- Le ayuda a optimizar sus actividades comerciales y de marketing para controlar los costes y mejorar su eficacia

Marketing y Ventas de Microsoft Dynamics AX

Marketing y Ventas de Microsoft Dynamics™ AX recopila y almacena de forma estructurada en un mismo lugar fácilmente disponible toda la información de su negocio, le permite identificar las necesidades de sus clientes y tomar las mejores decisiones sobre ventas y marketing. La solución le permite compartir eficazmente por toda su empresa información sobre cualquier aspecto de sus relaciones comerciales, facilitando que cada uno de sus empleados se convierta en un experto en la relación con los clientes.



Marketing y Ventas está compuesto por cuatro módulos:

- Automatización de la Fuerza de Ventas
- Gestión de Ventas
- Automatización de Marketing
- Telemarketing

Consiga más y mejores ventas

Conozca a sus clientes y ofrézcales los productos y la calidad de servicio que esperan recibir, en el instante adecuado. Marketing y Ventas recopila continuamente información sobre los patrones de compra de sus clientes, ayudándole a identificar y abordar eficazmente oportunidades de cross-selling y up-selling.

Su personal de ventas y marketing tendrá acceso inmediato a la información relevante de sus clientes, pudiendo gestionar más eficazmente las relaciones y predecir comportamientos futuros con mayor confianza y precisión. Usted puede identificar y retener aquellos clientes que presenten el máximo valor de tiempo de vida para su empresa, además de analizar sus actividades de marketing para encontrar nuevas oportunidades y reaccionar más rápidamente ante los cambios del mercado.

Incremente su eficacia de marketing

Marketing y Ventas le ayuda a identificar y cualificar nuevos clientes potenciales y a comunicar el mensaje más apropiado a sus clientes, en el momento adecuado, y utilizando el mejor canal posible. Planifique y ejecute rápidamente campañas personalizadas a través de todos los canales de comunicación, incluyendo la venta directa, centros de llamadas, correo electrónico, fax e Internet. Una única ventana de campaña consolida toda la información y funcionalidad que necesita.

Conozca mejor a sus clientes utilizando los cuestionarios; la funcionalidad basada en Web le permite diseñar, publicar y procesar los cuestionarios más rápida y fácilmente. Compare las respuestas de los clientes con su conocimiento del mercado y de los clientes de modo que pueda obtener ventajas al planificar la demanda futura.

Gestione los datos estadísticas y evalúe el éxito de las campañas de marketing creando perfiles de segmentación de mercado que realicen un seguimiento de las respuestas y permitan un seguimiento preciso. Monitoree el retorno de la inversión (ROI) en tiempo real enlazando una campaña a un proyecto, y visualice los ratios de respuestas, beneficios, costes y las actividades del trabajo de marketing realizado.

Satisfaga constantemente a sus clientes

Marketing y Ventas puede ofrecerle el conocimiento necesario sobre sus clientes para mantener su satisfacción e incrementar los éxitos de ventas. Al actualizar y compartir la información del cliente entre equipos y departamentos, los empleados están preparados para tomar decisiones más precisas, rápidas y personalizadas sobre el servicio al cliente.

Los responsables comerciales que disponen de un profundo conocimiento sobre los patrones de compra de los clientes y el coste de los productos, pueden realizar ofertas personalizadas basadas en las necesidades específicas de sus clientes. La vista completa y actualizada del inventario disponible y de las planificaciones de entregas ayuda a garantizar que los clientes reciben la información adecuada en todo momento.

Marketing y Ventas y la Web: una combinación perfecta

Usted puede automatizar buena parte de la recopilación de datos, una actividad que consume mucho tiempo, y las rutinas de cobertura de clientes utilizando la Internet. Al racionalizar los procesos de front-office, puede intercambiar información rápida y económicamente. Marketing y Ventas conecta los sistemas front-end y back-end, permitiendo que toda su empresa capture eficazmente la información que necesita de los clientes a través de Internet, en cualquier momento y en cualquier lugar.

Optimice la eficacia comercial

Marketing y Ventas ofrece a los directores comerciales acceso bajo demanda a toda la información relevante de ventas, como los proyectos, las facturas, el histórico de pedidos y los ingresos actuales, sin tener que esperar que los responsables comerciales realicen informes especiales. Esto permite una gestión más detallada y eficaz del flujo comercial, un mejor control de la fuerza de ventas y un foco más estrecho en el cliente. Puede analizar las ventas contra los presupuestos, y cada usuario, organización y actividad puede ser objeto de un análisis de coste/beneficio.

También puede monitorizar y gestionar las actividades de los comerciales, los equipos de ventas o toda la organización de ventas completa, o ejecutar análisis detallados sobre el flujo de ventas con el canal de distribución. Puede asociar ingresos y gastos a cada comercial o a cada actividad de ventas, con el nivel de detalle que desee. Desglose el proceso de ventas en componentes, y descubra qué le aporta beneficios y qué no.

Consiga un telemarketing más eficaz

La función de telemarketing le permite realizar el seguimiento de las oportunidades y ejecutar eficazmente las campañas comerciales y de marketing. Puede generar automáticamente listas de llamadas, realizar llamadas a sus clientes actuales y potenciales utilizando la integración telefónica nativa de Dynamics AX, registrar la información de las llamadas, marcar las llamadas sin éxito para realizar un posterior seguimiento, y crear y utilizar guiones de llamadas utilizando las funcionalidades para cuestionarios.

CARACTERÍSTICAS:

| | |
|--|--|
| Automatización de la fuerza de ventas | <p>Gestione todos los aspectos sobre las relaciones comerciales, incluyendo clientes, proveedores, oportunidades, socios, miembros, suscriptores, etc.</p> <p>Proporciona una vista instantánea de toda la información financiera o logística</p> <p>Mantiene información de los clientes para nuevos empleados</p> <p>Analiza las ventas reales frente las presupuestadas</p> <p>Evalúa una determinada actividad con un cliente respecto a la rentabilidad de ese cliente</p> <p>Permite que toda la organización acceda a la información de clientes</p> <p>Permite la previsión y planificación de ingresos futuros</p> <p>Se comunica con los grupos que gestionan las relaciones comerciales utilizando cualquier método</p> |
| Gestión de ventas | <p>Monitoriza y gestiona las actividades y el rendimiento de los empleados</p> <p>Genera gráficos o informes sobre las actividades comerciales</p> <p>Analiza y realiza informes sobre ventas, presupuestos y actividades relacionadas con ventas</p> <p>Realiza la gestión y el análisis del flujo de oportunidades comparando los ingresos con los objetivos de ventas</p> <p>Presupuesta actividades futuras basándose en información siempre actualizada</p> |
| Automatización del marketing | <p>Cree campañas de marketing para cualquier grupo que lleve las relaciones comerciales, en función de la información registrada en Microsoft Dynamics AX</p> <p>Organice la administración y distribución de sus campañas</p> <p>Vincule campañas con cuestionarios, proyectos y respuestas Web</p> <p>Planifique automáticamente actividades de seguimiento sincronizadas con Microsoft® Outlook®</p> <p>Monitorice el retorno de la inversión vinculando campañas a proyectos</p> <p>Difunda la campaña a través de correo electrónico, Internet, fax, carta y/o listas de llamadas</p> |
| Gestión documental | <p>Un repositorio común para el almacenamiento y vinculación de documentos</p> <p>Visualice un registro completo de contactos, órdenes de venta y presupuestos para todas las relaciones comerciales</p> <p>Seguimiento y registro de documentos, incluyendo mensajes de correo electrónico, mensajes SMS y llamadas telefónicas</p> <p>Almacene todos los materiales de marketing en un mismo lugar</p> <p>Acceda a los documentos a través de Internet</p> |
| Telemarketing/televenta | <p>Las actividades diarias son organizadas automáticamente</p> <p>Se generan listas de llamadas, se realizan llamadas de teléfono automáticamente y se guarda en un registro la información de cada llamada</p> <p>Se identifican las llamadas que no han tenido éxito para realizar futuros intentos</p> <p>Se crean y utilizan guiones de llamada utilizando las funciones de cuestionarios</p> <p>Se analizan los resultados de los cuestionarios, que pueden ser la base de futuras comunicaciones con los clientes.</p> |
| Integración de correo electrónico y SMS | <p>Envíe un correo electrónico o mensajes desde Microsoft Dynamics AX a empleados que se encuentran en las instalaciones de los clientes</p> <p>La fuerza de ventas recibe los mensajes urgentes casi instantáneamente</p> <p>Puede ahorrar tiempo y dinero en los procesos de comunicación del front-office</p> |

Si desea más información sobre Marketing y Ventas de Microsoft Dynamics AX, visite www.microsoft.com/dynamics/ax.

Este documento sólo tiene fines informativos.

MICROSOFT NO OTORGA GARANTÍAS EXPRESAS, IMPLÍCITAS NI LEGALES CON RESPECTO A LA INFORMACIÓN DE ESTE DOCUMENTO.

© 2006 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos. Microsoft, Microsoft Dynamics y el logotipo Microsoft Dynamics son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de Microsoft Corporation en Estados Unidos y/o en otros países.

Microsoft Business Solutions ApS es una subsidiaria de Microsoft Corporation

