



Microsoft Dynamics CRM

Potencie el marketing de su empresa

Optimice sus esfuerzos de marketing utilizando las funcionalidades inteligentes del software Microsoft Dynamics que su gente ya conoce. Utilice herramientas de segmentación flexibles, funciones de gestión de campañas intuitivas, flujos de trabajo sólidos y análisis precisos para incrementar la eficacia de sus programas de marketing.

Conviértase en un negocio dinámico

Su gente: Otorgue poder a sus empleados de marketing

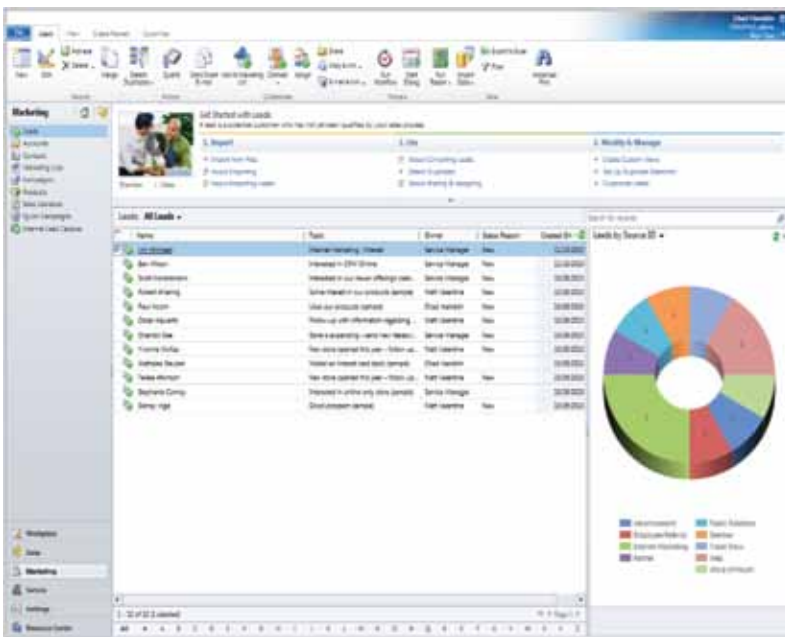
Brinde a sus empleados de marketing una potente solución de CRM que funcione del mismo modo que las herramientas que utilizan todos los días. Con Microsoft® Outlook®, las funciones de Microsoft Office y formularios basados en roles, Microsoft Dynamics CRM minimiza la recarga de trabajo y le brinda al personal de marketing más tiempo para dedicarle a las tareas productivas.

Sus procesos: Incremente la eficiencia del marketing

Automatice las tareas, asegúrese un seguimiento consistente y permita una mayor sinergia con los procesos de ventas. Con flujos de trabajo poderosos y procesos guiados, Microsoft Dynamics CRM le ayuda a su organización de marketing a automatizar la distribución de los potenciales clientes, a simplificar las aprobaciones y a implementar las prácticas de marketing más eficaces.

Su ecosistema: Apunte a las mejores oportunidades de negocio

Sepa identificar las oportunidades más concretas y genere programas de marketing y comunicaciones de mayor impacto. Con una visión de 360° de los clientes, poderosas herramientas de segmentación y análisis precisos, Microsoft Dynamics CRM lo ayuda a crear la oferta correcta para el público correcto.



Mejore la generación de potenciales clientes y obtenga una eficiente visualización de las mediciones clave con las funciones de Microsoft Dynamics CRM.

“Con Microsoft Dynamics CRM pudimos mejorar de manera contundente nuestra segmentación y nuestro establecimiento de metas, mejoramos nuestras campañas e incrementamos significativamente nuestra tasa de conversión de los potenciales clientes.”

CHRIS COOK
Director de Marketing de Bases de Datos
Portland Trail Blazers



“Con Microsoft Dynamics CRM, podemos asegurar que no se nos escape ningún potencial cliente. Además, si contamos con un marketing más eficiente y enfocado, estamos mejor equipados para convertir a potenciales clientes en clientes leales y a largo plazo.”

NIKOS PAPAGAPITOS
Gerente de Desarrollo Tecnológico y Proyectos Especiales
Travel Dynamics International



Travel Dynamics International
Excellence in Small-Ship Cruising Since 1969

“Con Microsoft Dynamics CRM, pudimos comparar las ventas con los potenciales clientes un 25% más rápido e informar sobre los resultados de las campañas y el retorno

CONOCIDO: UN MARKETING NATURAL Y PERSONAL

Gerenciamiento productivo con Microsoft Outlook: Obtenga más eficiencia al administrar de manera central los mensajes de correo electrónico, las citas, las tareas, los contactos y la información de los clientes directamente desde Microsoft Outlook.

Gestión de datos mejorada: Acelere las tareas de importación de datos y mejore la calidad con “Data Import Wizard” (asistente de importación de datos) de fácil uso y las funciones de limpieza de datos incluidas.

Productividad de Microsoft Office: Incremente la productividad con las numerosas funciones de Microsoft Office, como la exportación/importación de Excel®, el filtrado de datos en tiempo real y las cintas contextuales.

Segmentación de identificación: Identifique la alta probabilidad de los clientes potenciales y cree instantáneamente listas de marketing utilizando poderosas herramientas de segmentación y reglas de formateo condicional.

Campañas rápidas: Permita que su personal de ventas y marketing cree rápidamente campañas instantáneas por medio de la utilización de plantillas preintegradas y la función guiada “Quick Campaign” (campaña rápida).

Comunicaciones simplificadas: Simplifique sus comunicaciones con la función de combinación de correspondencia integrada, plantillas de correo electrónico y conversión de mensajes de correo electrónico en un solo clic.

INTELIGENTE: INFORMACIÓN PRECISA Y LISTA PARA USAR

Gestión del ciclo de vida de la campaña: Defina y realice el seguimiento de los presupuestos, las tareas, las actividades y las garantías con funciones de gestión holística de campañas.

Gestión inteligente de potenciales clientes: Realice el seguimiento a la perfección de los potenciales clientes en toda la organización, enfóquese en los clientes potenciales con alta probabilidad y derívelos instantáneamente hacia el recurso más apropiado.

Procesos eficientes: Simplifique la calificación de los potenciales clientes, las aprobaciones de los presupuestos y las acciones de seguimiento con flujos de trabajo flexibles y diálogos guiados.

Seguimiento holístico de respuesta: Dirija ejecuciones de campañas con un fácil seguimiento de las respuestas y su posterior conversión en potenciales clientes sólo con un clic.

Información certera en tiempo real: Realice el seguimiento de los indicadores clave de desempeño (KPI, por sus siglas en inglés) y articule mejor el retorno sobre la inversión de marketing con paneles en tiempo real, informes preconstruidos y visualización de datos alineados.

Gestión integral de metas: Realice el seguimiento instantáneo de las metas clave, como la conversión y generación de potenciales clientes, y las tasas de respuesta contra las metas predefinidas para obtener mejor calidad de información.

CONECTADO: MARKETING INTEGRADO O COLABORADOR

Política de permiso de Marketing: Gane eficiencia en sus esfuerzos de permiso de marketing por medio del seguimiento automático de preferencias de aceptación o rechazo, y la función de “Internet Lead Capture” (captura de clientes potenciales por Internet).

Conexiones productivas: Descubra nuevos potenciales clientes, identifique a los influyentes y entienda las tendencias sociales con la función de “Connections” y el “Social Connector”.

Gestión centralizada de documentos: Creación veloz de planes de marketing, piezas de campaña y otros documentos gracias a la gestión de documentos integrales.

Colaboración mejorada: Fomente una mayor colaboración de los equipos y mejore la pertinencia de las campañas con poderosas funcionalidades y herramientas de comunicación en tiempo real.

Gestión de eventos más eficientes: Mejore la eficacia de los eventos de marketing y realice el seguimiento de los datos de los asistentes con facilidad por medio de las funciones de gestión

sobre la inversión en tiempo real.”

JOHN JOHNSTON
Gerente de Marketing
Volvo



de eventos integradas.

Productividad móvil: Acceda a la información de las campañas, los presupuestos de marketing y todo tipo de información utilizando un dispositivo móvil en la web o por medio de funcionalidades integradas fuera de línea.

EMPIECE HOY

Pruebe Microsoft Dynamics CRM ahora:

<http://crm.dynamics.com>

Conozca Microsoft Dynamics CRM Marketplace:

<http://www.microsoft.com/dynamics/marketplace>

Únase a Microsoft Dynamics CRM Community:

<http://crm.dynamics.com/en-us/communities/crm-community.aspx>