

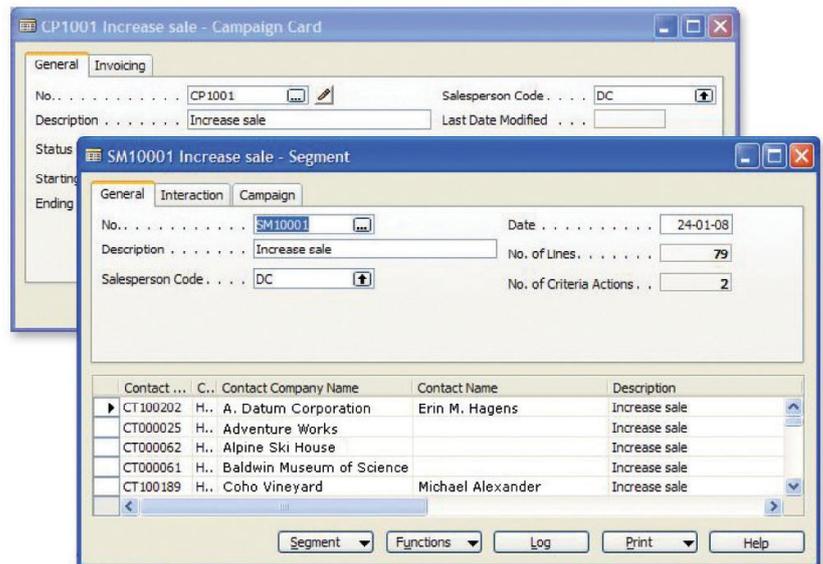


Ventas y marketing de Microsoft Dynamics NAV 2009

VENTAJAS:

- **Permanezca conectado y obtenga movilidad.** Cree y gestione información de contactos y actividades importantes detallada directamente en Microsoft Office Outlook®, en la oficina, mientras viaja o cuando trabaja sin conexión y, a continuación, sincronice la información con Microsoft Dynamics NAV.
- **Mantenga la información de los clientes al alcance de su mano.** Mantenga una panorámica de sus contactos, defina perfiles de cada cliente y tenga acceso fácilmente a información específica de contactos.
- **Transforme información en oportunidades.** Identifique oportunidades y estructuras y realice el seguimiento de los ciclos de venta la gestión de información de clientes avanzada y las capacidades de generación de informes.
- **Analice el rendimiento con eficaces herramientas de generación de informes.** Aproveche Microsoft Office Excel® y Microsoft SQL Server™ Reporting Services para ejecutar informes de ventas contextualizados.
- **Ayude a unificar los esfuerzos de ventas.** Comparta actividades e información del calendario, listas de tareas, documentos importantes y asignaciones de tareas con miembros del equipo mediante la integración con Microsoft Windows® SharePoint® Services.

Impulse actividades de ventas y marketing al éxito con herramientas familiares e innovadoras.



Cree objetivos de campañas identificando segmentos específicos basados en sus datos de contactos.

Equipe al personal de su organización para que gestione de forma eficaz contactos, oportunidades y campañas a la vez que crea relaciones con clientes que ayudan a impulsar las ventas y estimular la lealtad. Ventas y marketing de Microsoft Dynamics™ NAV puede ayudarle a centrar su energía en clientes y clientes potenciales rentables al aprovechar la conexión de información y procesos y la integración avanzada con los programas de Microsoft® Office System.

CARACTERÍSTICAS:

Integración con Outlook	Trabaje de forma productiva al gestionar información de contactos, tareas y equipos directamente desde Outlook. La introducción única de datos permite a los usuarios crear, actualizar, cancelar o eliminar registros y formularios personalizados en Outlook o Microsoft Dynamics NAV y, a continuación, sincronizar información para obtener más exactitud en tiempo real.
Gestión de contactos	Mantenga panorámica y clasificaciones de contactos individuales o empresariales desde Microsoft Dynamics NAV u Outlook. Defina registros de contactos y perfiles de clientes según criterios específicos. Recupere fácilmente información relacionada con un contacto, como una oportunidad, una dirección o un comentario, con las capacidades de búsqueda lógica difusa.
Gestión de tareas	Cree y asigne tareas en Ventas y marketing o en Outlook. Los recordatorios y alertas automatizadas ayudan a garantizar que las tareas se realizan a tiempo.
Gestión de oportunidades	Defina y analice información específica de contactos y clientes para ayudarle a provechar oportunidades de ventas, controlar al canal y realizar el seguimiento y la estructura del ciclo de ventas.
Sincronización de datos	Automatice la sincronización de datos en una o dos direcciones en Microsoft Dynamics NAV y Outlook basándose en preferencias del usuario.
Capacidades sin conexión	Trabaje sin conexión en Outlook con un subconjunto seleccionado de datos de Microsoft Dynamics NAV y, más tarde, efectúe la sincronización por lotes en el siguiente inicio de sesión.
Gestión de campañas	Identifique categorías o segmentos específicos en su base de datos de contactos y, a continuación, cree objetivos de campaña en los idiomas seleccionados. Las plantillas personalizables y la función de combinación de correspondencia de Microsoft Office Word facilita la creación y el envío de comunicaciones por correo electrónico o impreso personalizado, mientras que los informes contextualizados le ayudan a evaluar los resultados de las campañas.
Análisis de ventas	Vea y analice las tendencias de rentabilidad y ventas con capacidades de consulta y análisis, informes de ventas personalizables, análisis basados en Excel y generación de informes avanzada a través de SQL Server Reporting Services.
Información en tiempo real	Tenga acceso a información importante desde Microsoft Dynamics NAV, incluidas las cantidades de inventario, el estado de los pedidos y la información financiera.
Gestión de documentos y registro de interacciones con clientes	Registre todas las interacciones relacionadas con los clientes como llamadas, reuniones, correspondencia o actividades realizadas en otras áreas de la aplicación. Adjunte documentos y otros archivos a registros importantes y realice un seguimiento de todos los archivos.
Registro de correo electrónico de Microsoft Exchange Server	Registre toda la correspondencia de correo electrónico enviada a través de Microsoft Exchange Server y Outlook para compartirla con los miembros del equipo.

Para obtener más información acerca de Ventas y marketing de Microsoft Dynamics NAV, visite www.microsoft.es/dynamics

Este documento sólo tiene fines informativos.

MICROSOFT NO OTORGA NINGUNA GARANTÍA EXPRESA, IMPLÍCITA NI LEGAL DE LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE DOCUMENTO.

Microsoft[®]