

Serie de e-books

Más que una solución
CRM: la guía para impulsar
los ingresos de las ventas
y reducir los costes para
directores financieros

 Microsoft Dynamics 365





1 /

Mejora de la eficiencia del
vendedor y eliminación de
las tareas manuales

2 /

Herramientas para ayudar
a los vendedores a trabajar
con los clientes de forma
remota

3 /

Centralización de la
información de cuentas para
reducir el tiempo invertido en
varias herramientas

4 /

Simplificación de la
excelencia operativa

5 /

Dotación de recursos para
la administración de ventas
con IA y análisis



Microsoft ofrece una
solución de ventas
completa

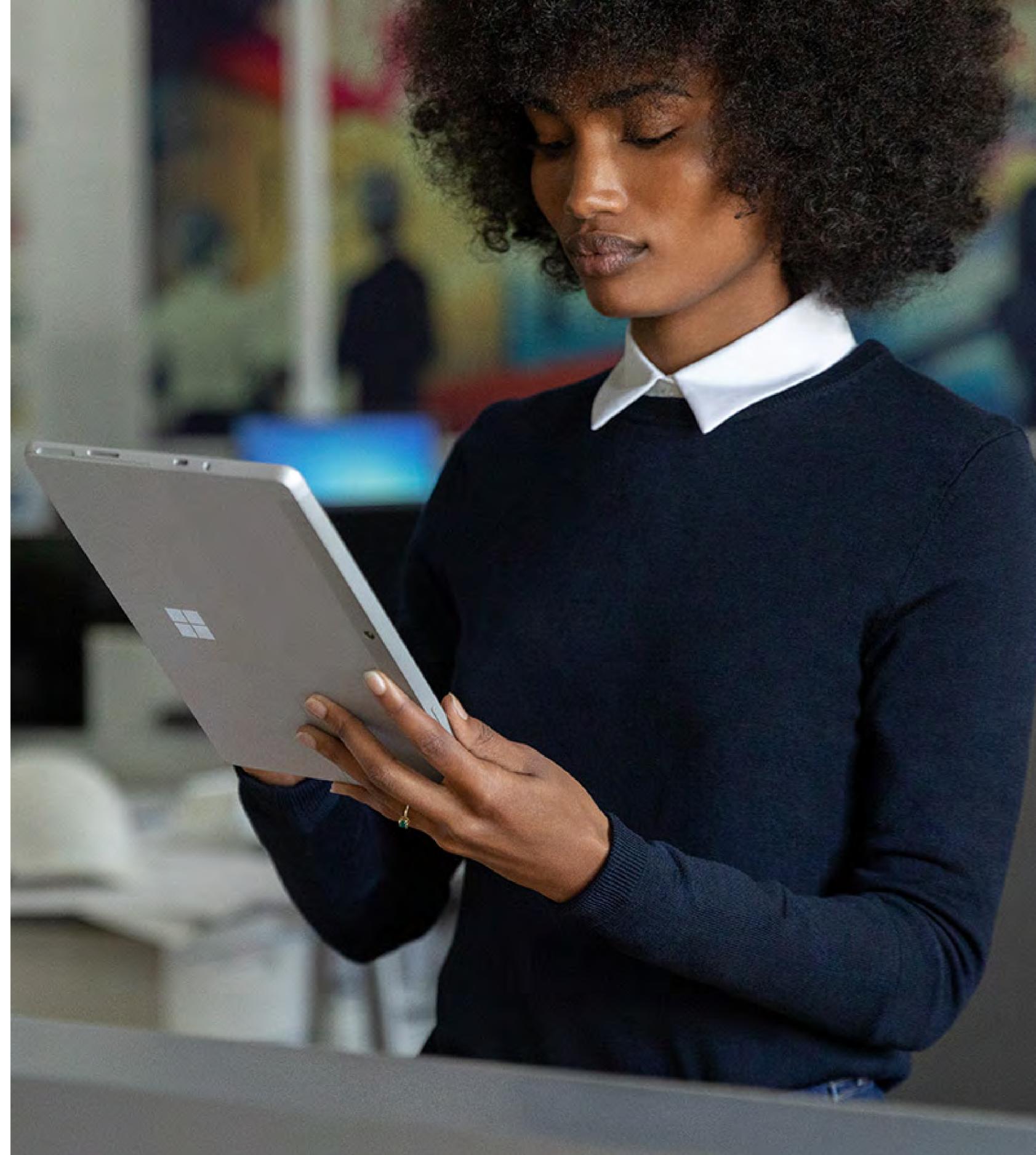


Elige una pila inteligente para
afrontar las realidades de la
venta moderna

Aumento de los costes. Previsiones de ventas inexactas. Gastos que son impredecibles, pero que siguen siendo necesarios para mantener el negocio. Cualquiera o todos estos elementos serían un reto para el director financiero.

Actualizar tu solución CRM para unificar los datos de los clientes y mantener las ventas y el marketing coordinados puede marcar una gran diferencia. Eso es aún más importante en un mundo en el que la venta a distancia y las experiencias digitales se están convirtiendo en un modelo de interacción principal. Al mismo tiempo, se debe justificar el ROI y garantizar que el departamento informático esté a bordo.

Dynamics 365 puede ayudarte a superar todos estos desafíos.



1. Mejora de la eficiencia del vendedor y eliminación de las tareas manuales

Los comerciales pueden dedicar casi dos tercios de su tiempo a actividades que no generan ingresos. Las soluciones de automatización de la fuerza de ventas (SFA) pueden ayudar a cambiar esto. Con las conocidas experiencias de Office 365, los vendedores pueden conectarse y colaborar sin problemas con clientes y compañeros, desde cualquier lugar. Las mejoras en la eficiencia aumentan la productividad y reducen los costes. La ayuda contextual y el proceso de ventas inteligente y basado en eventos aceleran los resultados.

Caso de éxito 1



La empresa de automatización industrial global Rockwell, con un presupuesto de 6700 millones de dólares, necesitaba mejorar la colaboración entre 1600 vendedores, 400 directores de ventas y 800 expertos.



Rockwell redujo los procesos manuales, apoyó la venta colaborativa y conectó la administración de clientes potenciales con las ventas.

[Lee el caso >](#)



Nuestro equipo de ventas utiliza Dynamics 365 Sales para responder a las preguntas con conocimientos en tiempo real, para ser proactivo sobre las oportunidades y para obtener propuestas generadas más rápido que antes”.

Tom Forster

Director de estrategia de ventas
globales y preparación comercial
Rockwell Automation



Noviembre
de 2020

Más que una solución CRM: la guía para impulsar los ingresos
de las ventas y reducir los costes para directores financieros

5



Herramientas que usan los vendedores

Rockwell tiene un nivel de adopción muy alto de Dynamics 365, con un 71 % de uso activo mensual, reducción de procesos manuales, mejor soporte para la venta colaborativa y una administración de clientes potenciales más conectada con las ventas.

2. Herramientas para ayudar a los vendedores a trabajar con los clientes de forma remota

Más que nunca, tus equipos de ventas necesitan poder guiar y colaborar con los clientes desde casi cualquier lugar. Cuando se facilita el proceso del comprador, los compradores tienen éxito y los vendedores ganan. Las soluciones de Microsoft Dynamics 365 están diseñadas específicamente para apoyar la venta remota con comunicación y experiencias digitales. Esto les da a los clientes más formas de comprar de forma independiente, así que los vendedores tienen libertad para centrarse en los clientes que necesitan más atención.

Una única área de trabajo con todo lo que necesitan los vendedores remotos



Las reuniones virtuales y la colaboración con Microsoft Teams permiten interacciones atractivas y productivas con los compradores en un entorno privado y seguro. Los conocimientos integrados de LinkedIn Sales Navigator te ayudan a encontrar y trabajar con los clientes potenciales adecuados de forma remota, con un registro más sencillo durante los cambios clave, como las promociones de empleo, y la adaptación de tus contenidos y conversaciones en función de los intereses actuales.

[Ve una demostración >](#)



[Dynamics 365 Sales >](#)



[Microsoft Teams >](#)



[LinkedIn Sales Navigator >](#)



3. Centralización de la información de cuentas para reducir el tiempo invertido en varias herramientas

Las ventas dependen de las relaciones. Eso puede suponer una presión intensa, tanto si los vendedores trabajan con los compradores a distancia como en persona. Los equipos de ventas necesitan datos unificados para tomar decisiones inteligentes sobre dónde implementar el tiempo y el talento.

Las organizaciones necesitan reunir datos sobre los clientes en toda la gama de fuentes disponibles, desde las licencias hasta las interacciones de marketing y las solicitudes de servicios. Esto les ayuda a centrarse más en el cliente, y los profesionales de marketing, ventas y servicios obtienen los conocimientos necesarios para personalizar la interacción en todos los puntos de contacto.

Caso de éxito 2



Dynamics 365 ayudó al equipo de baloncesto Miami Heat y a American Airlines Arena a optimizar su transformación digital para obtener conocimientos proactivos y relevantes de los clientes.



La administración integral de los datos conecta orígenes de datos dispares para crear un compromiso de marca unificado para clientes, partners y empleados.



Dynamics 365 Customer Insights facilita un conocimiento profundo de los aficionados en una vista de 360 grados con cada punto de contacto, lo que permite a la organización predecir la asistencia y los ingresos con varios meses de antelación con solo un margen de error del 3,5 %.

[Lee el caso >](#)



[Dynamics 365
Sales >](#)



[Dynamics 365
Customer Insights >](#)



[Power Apps >](#)



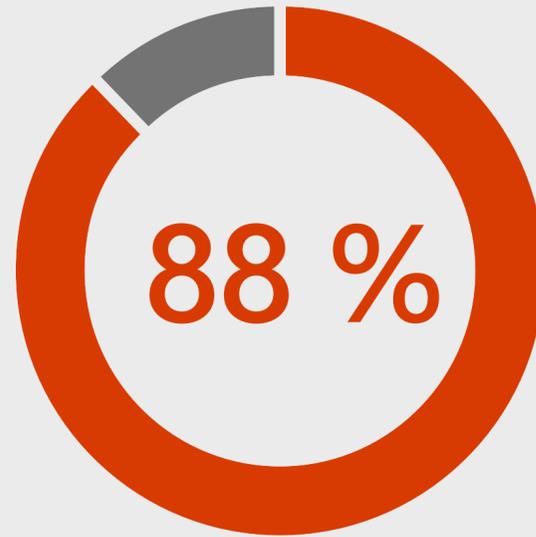
[Power BI >](#)



No solo se trata de tecnología. No basta con poner una tonelada de datos delante de tu personal. Tienes que hacer que sea relevante para ellos, simple de entender y conseguir que sigan volviendo, para que salgan de sus hojas de cálculo y usen herramientas como Power BI y Dynamics”.

Matthew Jafarian

Vicepresidente ejecutivo de estrategia empresarial
Miami Heat y American Airlines Arena



de los compradores coinciden en que los vendedores a los
que compran en última instancia son "asesores
de confianza".

Fuente: [Informe de estado de las ventas de 2020 de LinkedIn](#)



La confianza importa: cómo Dynamics 365 fortalece las relaciones con los clientes

- Utiliza la puntuación predictiva de clientes potenciales para establecer relaciones con los clientes potenciales más prometedores.
- Encuentra a los responsables de la toma de decisiones y las personas influyentes y conecta con ellos entre más de 610 millones de perfiles en LinkedIn (y cada vez son más).
- Utiliza los conocimientos de LinkedIn para entender mejor lo que los clientes necesitan y adaptar el contenido y las conversaciones en función de los intereses actuales.
- Conecta con los compradores mostrando contactos de vendedores que saben presentarse de forma cordial.



[Dynamics 365
Sales >](#)



[Microsoft
Relationship Sales >](#)

4. Simplificación de la excelencia operativa

Las operaciones eficientes permiten reducir costes y obtener mejores márgenes. Libera a los vendedores de tu empresa para que hagan lo que mejor saben hacer con Dynamics 365. Pueden ahorrar tiempo con indicaciones contextuales, seguir prácticas recomendadas con técnicas repetibles, aprovechar los procesos y las herramientas que admiten la venta remota y reducir al mínimo su tiempo de formación con experiencias guiadas.

Caso de éxito 3



Flex quería unificar sus equipos de marketing y ventas con una mejor visibilidad y automatización de procesos.



Dynamics 365 Marketing ayudó a Flex a unificar las actividades de ventas y marketing, a impulsar la eficiencia, a aumentar la visibilidad, a mejorar la autosuficiencia y la colaboración de los empleados y a impulsar la siguiente fase de su desarrollo empresarial.



La interfaz unificada de Dynamics 365 ofrece a los vendedores una visibilidad completa de dónde se encuentran las mejores oportunidades para los vendedores y viceversa, y los vendedores siempre conocen la posición actual de cada cuenta en el ciclo de ventas.

[Lee el caso >](#)



[Dynamics 365
Sales >](#)



[Dynamics 365
Marketing >](#)



[Power BI >](#)



Utilizamos la segmentación y otras capacidades de automatización de marketing en Dynamics 365 Marketing para ser mucho más eficientes y aprovechar nuestros datos de Dynamics 365 Sales para campañas de marketing inteligentes”.

Malik Shamsuddin

Director de marketing
Flex (Flexible Benefit Service Corporation)

5. Dotación de recursos para la administración de ventas con IA y análisis

Las organizaciones de alto rendimiento utilizan el análisis y la IA para impulsar el éxito de los vendedores y [hasta el 30 por ciento de las empresas B2B](#) están aumentando al menos uno de sus principales procesos de venta utilizando la IA. Dynamics 365 Sales incorpora la inteligencia en flujos de trabajo diarios para crear una solución rentable. Ayuda a los equipos de ventas a:



Aumentar las tasas de conversión y captación con puntuación de oportunidades y clientes potenciales.



Obtener recomendaciones para temas de conversación personalizados y medidas subsiguientes.



Centrarse en los clientes prioritarios con puntuaciones para el estado de las relaciones.



Buscar nuevas formas de apoyar la venta digital y remota.

[Lee el caso >](#)



Hemos creado y conseguido más de 14 000 oportunidades de venta individuales en los primeros seis meses y hemos aumentado la calidad de los datos sobre las oportunidades de venta potenciales en un 89 %".

Jennifer Stocco

Directora de CRM
C.H. Robinson



[Dynamics 365
Sales >](#)



[Dynamics 365
Sales Insights >](#)



[Power Apps >](#)



[Power BI >](#)

Microsoft ofrece una solución de ventas completa



Ayuda a tus equipos de ventas a comunicarse y colaborar, incluso cuando venden de forma remota, a través de la estrecha integración con Microsoft Teams y Outlook.



Colabora a la perfección con Office 365, a la vez que maximizas tu inversión existente en herramientas de productividad y los datos relacionales que generan esas herramientas.



Coordina ventas y marketing mediante la unificación de Office 365, CRM, redes sociales y otros datos para interactuar con los compradores de formas personalizadas y significativas.



Celebra reuniones y seminarios web mediante la integración directa con Microsoft Teams y Dynamics 365 Marketing.



Ofrece la mejor acción posterior para dar soporte a los clientes recopilando de forma eficaz sus comentarios y analizando sus opiniones.

En el lado operativo, la plataforma en el cloud de Microsoft reduce el coste y la complejidad para tu equipo informático. Los vendedores pueden aumentar al máximo la eficiencia gracias a comandos e interfaces familiares para ponerse al día con menos formación. La integración con las herramientas de colaboración que tus vendedores ya utilizan puede ayudarles a evitar la falta de comunicación y las oportunidades perdidas, incluso cuando teletrabajan. Y lo mejor de todo es que Dynamics 365 ofrece más valor por menos dinero que las soluciones de automatización de la fuerza de ventas (SFA) de la competencia.



La estrecha integración en la familia de productos de Microsoft supone un argumento convincente para las empresas a la hora de cambiar desde ofertas en el cloud más caras”.

Ray Wang

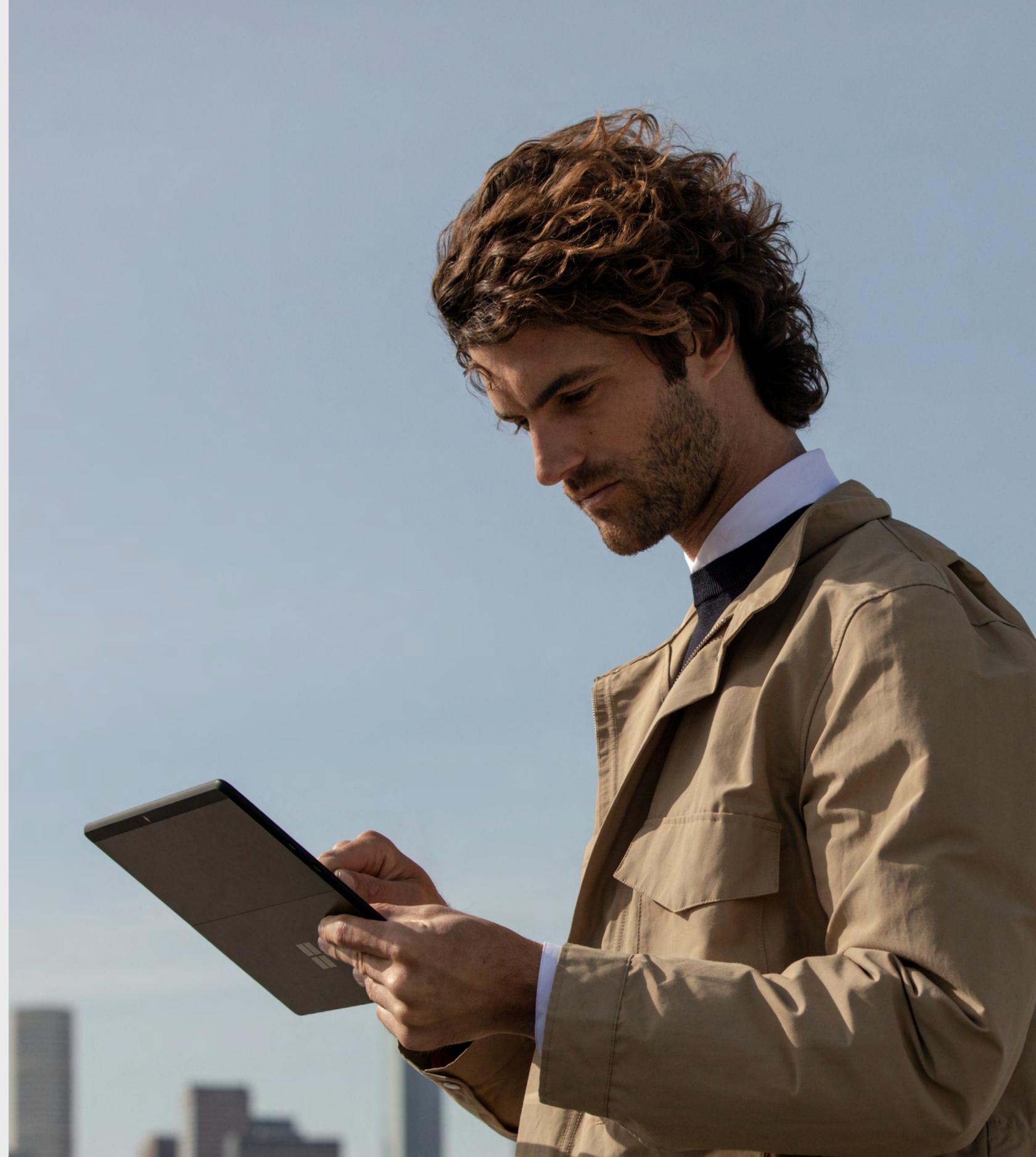
Analista principal y fundador
Constellation Research



Reducción del 10 % en el coste de ventas

Desde que Microsoft implementó Dynamics 365 en su equipo de ventas digitales, los ingresos del equipo han aumentado de manera constante en los últimos tres años y han reducido el coste de las ventas en un 10 %.

[Lee el caso >](#)



Elige una pila inteligente para afrontar las realidades de la venta moderna

¿Buscas una solución que mejore tus ingresos, recorte costes, coordine ventas y marketing, y satisfaga las necesidades de los equipos financiero, de ventas e informático a la vez? Incluye Dynamics 365 en tu lista de candidatos.

[Ponte en contacto con nosotros >](#)

