

Sales Enhancer

CRM para un control comercial inteligente en procesos de fabricación complejos y ventas industriales

El proceso comercial en empresas que fabrican piezas, subconjuntos o productos con especificaciones técnicas requiere mucho más que un CRM tradicional

Se necesita una herramienta capaz de acompañar cada etapa del ciclo de ventas, desde la recepción del requerimiento hasta la entrega de una propuesta técnica y comercial sólida. **SalesEnhancer** amplía estas capacidades al proporcionar funcionalidades adicionales que son esenciales para empresas que necesitan configurar productos de manera precisa y generar cotizaciones detalladas.

→ Sales Enhancer

Automatización de ventas y costeo avanzado para la industria

Aprovechando la potencia de Dynamics 365 Sales, **Sales Enhancer** ofrece una gestión comercial avanzada y una automatización inteligente de ventas, integrando funcionalidades exclusivas para calcular precios basados en materiales, procesos, moldes, tiempos de desarrollo y otros factores clave del sector.



→ Necesidades que cubre

- ✓ Cotizaciones bajo pedido
- ✓ Precios por volumen y condiciones específicas
- ✓ Gestión de moldes, empaques y procesos
- ✓ Evaluación rápida de factibilidad para requerimientos OEM

→ Ideal para

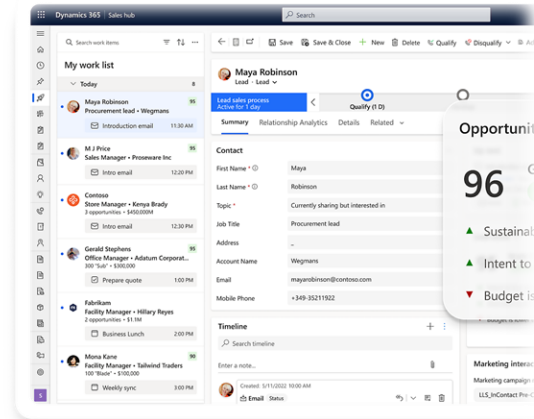
- ✓ Fabricantes de autopartes
- ✓ Proveedores Tier 1 y Tier 2
- ✓ Distribuidores automotrices

➔ Funcionalidades



Gestión del proceso de ventas:

Facilita la administración de oportunidades de venta desde la identificación hasta el cierre. Los equipos de ventas pueden rastrear el progreso de cada oportunidad, asignar tareas y establecer recordatorios para asegurar que ninguna oportunidad se pierda.



Creación y asociación del producto:

Permite calcular el precio por unidad y volumen, así como las posibles entregas y ventas por año, mes y semana. Esta funcionalidad es especialmente útil para empresas que necesitan cotizar productos personalizados rápidamente.



Análisis de factibilidad del proyecto:

Evalúa la viabilidad de los requerimientos de los clientes para asegurar que sean compatibles con el negocio. Esto ayuda a las empresas a tomar decisiones informadas sobre qué proyectos seguir adelante.



Amortizaciones:

Calcula las pérdidas por año para una mejor planificación financiera. Esta funcionalidad permite a las empresas prever y gestionar las pérdidas potenciales, mejorando así la estabilidad financiera.

➔ Componentes del producto de Oportunidad / Cotización



Componentes

Identifica y gestiona los diferentes componentes necesarios para la producción. Esto incluye piezas individuales, sub ensamblajes y otros elementos necesarios para completar el producto final.



Herramienta y costo de fletes

Optimiza la cadena de suministro incluyendo costos de moldes y empaques. Esta funcionalidad permite a las empresas gestionar eficientemente los costos asociados a la producción y entrega de productos.



Costeo de moldes y empaques

Calcula los costos asociados a la creación de moldes y empaques necesarios para la producción. Esto ayuda a las empresas a tener una visión clara de los costos totales y a planificar adecuadamente.



Desarrollo y costeo por proceso

Calcula los costos asociados a cada proceso de desarrollo. Esto incluye costos de mano de obra, materiales y otros gastos relacionados, permitiendo a las empresas tener una visión clara de sus gastos y márgenes de beneficio.

➔ Desarrollo de productos

SalesEnhancer proporciona herramientas avanzadas para el desarrollo de productos, permitiendo a las empresas gestionar los costos y materiales de manera eficiente. Algunas de las funcionalidades clave incluyen:



Desglose de costos

Proporciona una visión detallada de los costos asociados al desarrollo de productos. Esto incluye costos de mano de obra, materiales y otros gastos relacionados, permitiendo a las empresas tener una visión clara de sus gastos y márgenes de beneficio.



Gestión de materiales

Permite a las empresas gestionar materiales específicos como pinturas, resinas y otros insumos necesarios para la producción. Esta funcionalidad asegura que las empresas puedan mantener un inventario adecuado y evitar interrupciones en la producción.

➔ SalesEnhancer es parte de Dynamics 365 Sales

Sales Enhancer potencia tu operación con Microsoft Dynamics 365 Sales, la plataforma líder en automatización de ventas. Diseñada para ayudar a los vendedores a fortalecer relaciones con sus clientes, tomar decisiones estratégicas basadas en datos y acelerar el cierre de negocios, esta solución lleva la eficiencia comercial al siguiente nivel.



Gestión de relaciones

Dynamics 365 Sales permite a los equipos de ventas mantener un seguimiento detallado de sus cuentas y contactos. Los vendedores pueden nutrir sus ventas desde el lead hasta el pedido y crear material de ventas. Además, pueden crear listas de marketing y campañas, y seguir los casos de servicio asociados con cuentas u oportunidades específicas.



Automatización de ventas

La plataforma utiliza inteligencia artificial y automatización para cerrar negocios con inteligencia conversacional, puntuación de oportunidades y herramientas de colaboración. Las características de automatización ayudan a los vendedores a priorizar sus actividades y a centrarse en las oportunidades más prometedoras.



Análisis y perspectivas de ventas

Dynamics 365 Sales proporciona análisis y perspectivas avanzadas que permiten a los equipos de ventas tomar decisiones informadas. Los informes y paneles en tiempo real ofrecen una visión clara del rendimiento de ventas, ayudando a identificar tendencias y oportunidades de mejora.



Copilot para ventas

Microsoft 365 Copilot para Ventas permite a los vendedores utilizar Outlook y Microsoft Teams para capturar datos automáticamente, acceder y registrar datos en cualquier sistema de gestión de relaciones con clientes (CRM), eliminando la entrada manual de datos.



Gestión de oportunidades y visualización de pipeline

Dynamics 365 Sales empodera a los equipos de ventas para gestionar oportunidades a lo largo de todo el ciclo de ventas, desde la identificación y calificación hasta el cierre, con un control y una visión sin precedentes. La visualización del pipeline permite a los vendedores ver el estado de cada oportunidad y planificar sus actividades en consecuencia.



Integración con Microsoft Office 365 y LinkedIn

Dynamics 365 Sales permite a los equipos de ventas mantener un seguimiento detallado de sus cuentas y contactos. Los vendedores pueden nutrir sus ventas desde el lead hasta el pedido y crear material de ventas. Además, pueden crear listas de marketing y campañas, y seguir los casos de servicio asociados con cuentas u oportunidades específicas.

✓ Venta relacional

La funcionalidad de venta relacional conecta los registros de ventas con LinkedIn para mejorar los procesos comerciales con datos sobre personas, organizaciones y relaciones. Esto permite a los vendedores construir relaciones más sólidas y personalizadas con sus clientes.

✓ Venta guiada

La venta guiada proporciona a los vendedores recomendaciones oportunas y accionables con el acelerador de ventas. Estas recomendaciones ayudan a los vendedores a tomar las mejores decisiones en cada etapa del proceso de ventas.



➔ Beneficios

➤ Configuración precisa de productos

SalesEnhancer permite a las empresas configurar productos de manera precisa, adaptándose a las necesidades específicas de cada cliente. Esta funcionalidad es ideal para empresas manufactureras, mueblerías y empresas de tecnología que requieren calcular precios de productos personalizados basados en mano de obra, materiales y condiciones específicas. La capacidad de configurar productos con precisión asegura que las empresas puedan ofrecer cotizaciones detalladas y exactas, mejorando la satisfacción del cliente y aumentando las oportunidades de venta.

➤ Optimización del proceso comercial

SalesEnhancer optimiza el proceso comercial al proporcionar herramientas avanzadas para la gestión de oportunidades, el desarrollo de productos y la gestión de componentes. Las empresas pueden administrar todo el ciclo de ventas de manera eficiente, desde la identificación de oportunidades hasta el cierre. La capacidad de evaluar la viabilidad de los proyectos y gestionar los costos asociados a la producción asegura que las empresas puedan tomar decisiones informadas y planificar adecuadamente.

➤ Integración perfecta con Dynamics 365

SalesEnhancer se integra perfectamente con otras soluciones de Microsoft Dynamics 365, como Dynamics 365 Marketing y Dynamics 365 Customer Service. Esta integración ofrece una experiencia de cliente conectada y contextualizada, mejorando la colaboración entre los equipos de ventas, marketing y servicio al cliente. La capacidad de acceder a datos valiosos sobre personas, organizaciones y relaciones mejora los procesos comerciales y permite a las empresas construir relaciones sólidas con sus clientes.

➤ Cotización rápida y eficiente

Con SalesEnhancer, las empresas pueden generar cotizaciones rápidas y eficientes, reduciendo el tiempo necesario para responder a las solicitudes de los clientes. Esta funcionalidad es especialmente útil para empresas que necesitan cotizar productos personalizados rápidamente. La capacidad de generar cotizaciones detalladas y precisas en poco tiempo mejora la eficiencia del proceso de ventas y aumenta la probabilidad de cerrar negocios.

➤ Mejora de la gestión de ventas

Con SalesEnhancer, las empresas pueden generar cotizaciones rápidas y eficientes, reduciendo el tiempo necesario para responder a las solicitudes de los clientes. Esta funcionalidad es especialmente útil para empresas que necesitan cotizar productos personalizados rápidamente. La capacidad de generar cotizaciones detalladas y precisas en poco tiempo mejora la eficiencia del proceso de ventas y aumenta la probabilidad de cerrar negocios.

➤ Experiencia de cliente excepcional

SalesEnhancer permite a las empresas ofrecer una experiencia de cliente excepcional al proporcionar cotizaciones detalladas y precisas, optimizar el proceso comercial y mejorar la gestión de ventas. La capacidad de configurar productos de manera precisa y generar cotizaciones rápidas y eficientes asegura que los clientes reciban respuestas rápidas y exactas a sus solicitudes, mejorando la satisfacción del cliente y aumentando las oportunidades de venta.



Centro de contacto

atx.mx

dynamics@atx.mx

+52 241 417 6600

 [WhatsApp](#)

