



Dynamics 365 Sales



MICROSOFT

WWW.GOOMSPAIN.COM



Índice

1. Qué es Dynamics 365 sales

2. Beneficios de la herramienta

3. Funcionalidades de la herramienta

4. Integraciones





1. Qué es Dynamics 365 Sales

Crea un equipo de ventas sólido

Microsoft 365 Sales es el CRM de Microsoft que automatiza y mejora la fuerza de ventas y la gestión comercial de la empresa. Permite realizar la gestión del proceso comercial desde la captación de una oportunidad, hasta la emisión de la factura y cobro mediante la integración de Microsoft Business Central (ERP).

La plataforma Cloud de Microsoft líder en el mercado garantiza seguridad de la información, flexibilidad para adaptarse a cada circunstancia y escalabilidad en función del crecimiento y necesidades de las empresas.



Microsoft Dynamics 365
Sales





2. Beneficios de La herramienta

Beneficios

Automatización, Inteligencia Artificial e información completa para la gestión del equipo de ventas



TRAZABILIDAD DE
TODO EL PROCESO
COMERCIAL



USO SENCILLO
E INTUITIVO



LIBERTAD PARA
EL USUARIO



HERRAMIENTA
PERSONALIZADA



CREA INFORMES
CON POWER BI



MEJORA LA
RELACION CON EL
CLIENTE



3. Funcionalidades de la herramienta

Funcionalidades



Productividad en proyectos

Automatiza tareas

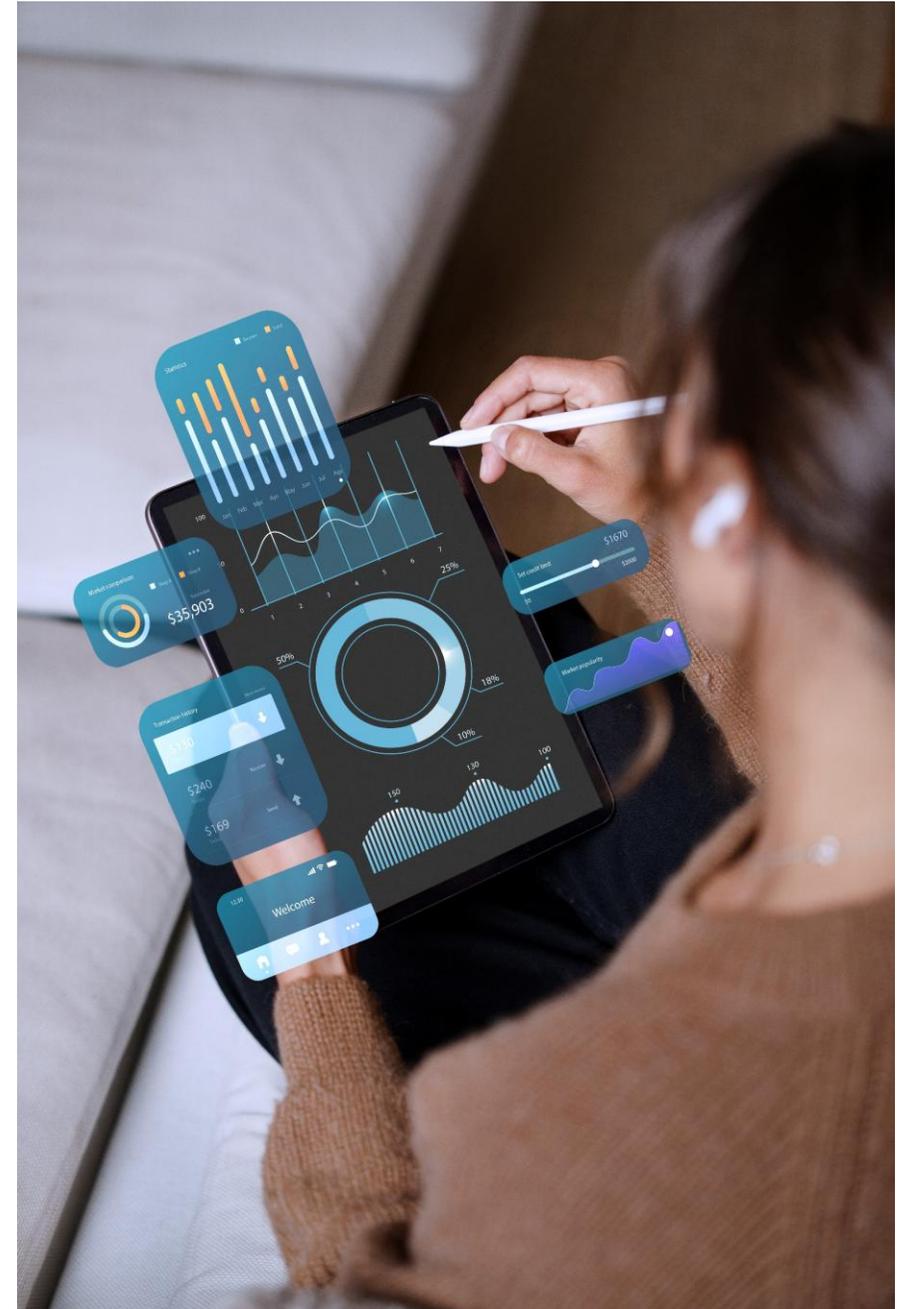
Con Copilot, es posible resumir correos electrónicos y reuniones y generar e-mails con datos extraídos de Dynamics 365.

Canales de venta

A través de modelos de puntuación, oportunidades resumidas y visualizaciones de datos basados en Inteligencia Artificial es posible focalizarse en los clientes adecuados.

Integración con otras aplicaciones

Dynamics 365 Sales se integra con Microsoft 365, Power Platform, Copilot y Business Central.



Funcionalidades



El cliente en el centro

Ten la información accesible

Con Copilot es posible generar resúmenes con detalles de los clientes y del historial de relaciones.

Recomendaciones de tareas

Recomendaciones para las tareas de interacción y notificaciones sobre la actividad del contacto y las fechas de cierre.



Equipo de ventas sólido

Pronóstico de las ventas

Predicciones de ingresos y seguimiento del rendimiento respecto a los objetivos.

Instrucciones de ventas

Secuencias con instrucciones de ventas automatizadas para orientar las acciones del equipo de ventas.

Análisis con Power BI

Crea informes y KPI's

Funcionalidades



Facilita el proceso de ventas

Notificaciones de tareas

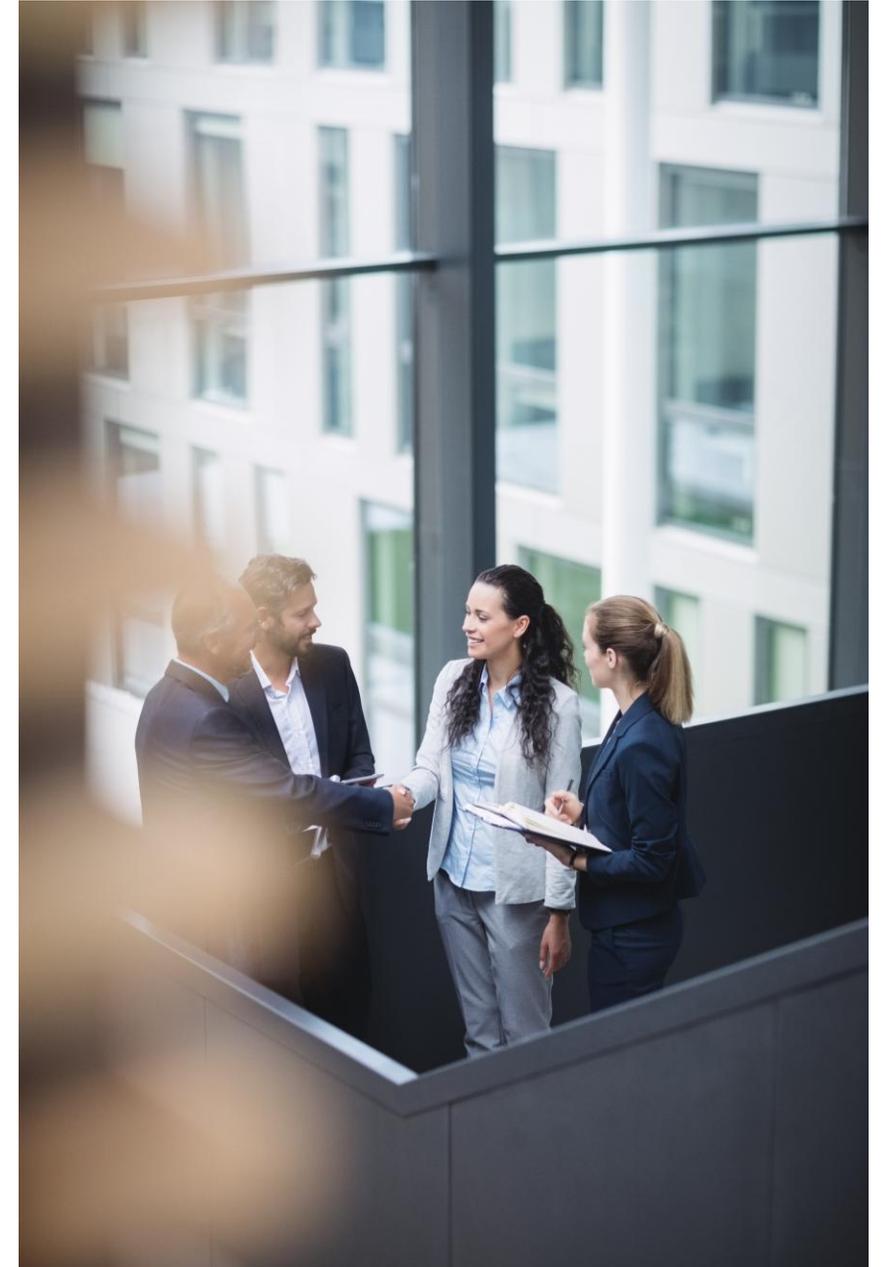
Revisa las tareas de ventas abiertas, las nuevas asignaciones y las actualizaciones por canales gracias a Copilot.

Califica oportunidades

Obtén modelos de puntuación basados en Inteligencia Artificial y una lista de trabajo prioritaria para clientes potenciales y oportunidades.

Realiza el seguimiento del proceso

Haz un seguimiento del proceso de ventas y obtén indicadores clave de rendimiento mediante gráficos y canales.





4. Integraciones

Integraciones



Power Platform

Para crear informes interactivos en Power BI, automatizar flujos de trabajo en Power Automate o conectar con portales de Power Pages.



Microsoft 365

Dynamics 365 Sales se conecta con aplicaciones de uso diario del ecosistema Microsoft como Outlook o Excel.



Business Central

Conecta el CRM más potente con el ERP de Microsoft para obtener los mejores resultados en tu negocio.



Microsoft Copilot

Ponemos el foco en la protección de las empresas y el uso de las posibilidades que brinda empresarialmente la IA.



goom@goomspain.com



916 22 58 57

Nuestras oficinas

Madrid

Ochandiano, 6

Vigo

Teixugueiras, 36

Sevilla

José Delgado Brackenbury, 11

¡Gracias!